

Hochschule für öffentliche
Verwaltung und Finanzen
Ludwigsburg
University of Applied Sciences

**HOCHSCHULE FÜR ÖFFENTLICHE
VERWALTUNG UND FINANZEN LUDWIGSBURG**
University of Applied Sciences

**Die Umkehrhypothek als privates Alterssicherungsinstrument in
Deutschland**

Bachelorarbeit

Zur Erlangung des Grades eines
Bachelor of Laws (B.L.)
im Studiengang Rentenversicherung – Public Management

vorgelegt von

Franziska Willig

Studienjahr 2017/2018

Erstgutachter: Herr Prof. Dr. Martin Schulz
Zweitgutachter: Frau Prof. Dr. Elke Gaugel

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abkürzungsverzeichnis	III
Abbildungsverzeichnis	V
Verzeichnis der Anlagen.....	VI
Einleitung.....	1
1 Struktur der Altersvorsorge in Deutschland.....	4
1.1 Definition Altersvorsorge	4
1.2 Das Altersvorsorgesystem	5
2 Die Immobilie als Altersvorsorge	7
2.1 Bedeutung.....	7
2.2 Möglichkeiten	9
2.2.1 Die selbst genutzte Immobilie	9
2.2.2 Immobilienverzehrinstrumente.....	10
3 Die Umkehrhypothek	12
3.1 Hintergrund und Motive.....	12
3.2 Begriffsdefinition und Merkmale	14
3.2.1 Beleihungsobjekt und Zielgruppe.....	15
3.2.2 Beleihungswert und Beleihungsgrenze.....	15
3.2.3 Auszahlungsformen und Laufzeit.....	17
3.2.4 Kreditkosten und Kreditbetrag	18
3.2.5 Kreditbesicherung	19
3.2.6 Kreditfälligkeit	20
3.3 Internationale Entwicklung	22
4 Die Umkehrhypothek in Deutschland.....	24
4.1 Methodik und Probleme	24
4.2 Marktpotential	26

4.3	Marktanalyse.....	30
4.3.1	Zeitliche Entwicklung auf dem deutschen Markt	30
4.3.2	Vergleich der Anbieter und der Produktkonditionen.....	34
4.3.3	Beispiele Kreditbetrag.....	38
4.4	Ergebnisse	41
5	Risiken und Akzeptanzhemmnisse	42
5.1	Anbieterperspektive	42
5.2	Kundenperspektive	48
6	Entwicklung	52
6.1	Reformbedarf und Aufgabe der Politik	52
6.2	Diskussion und Ausblick	54
7	Fazit.....	56
	Anlagen	58
	Literaturverzeichnis	65
	Erklärung des Verfassers/der Verfasserin	82

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AltEinkG	Alterseinkünftegesetz
Anl.	Anlage
AVmG	Altersvermögensgesetz
BIB	Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
DKB	Deutsche Kreditbank
EstG	Einkommenssteuergesetz
etc.	et cetera
evtl.	eventuell
FSA	Financial Services Authority
gem.	gemäß
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HECM	Home Equity Conversion Mortgage
HER	Home Equity Release
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinn(e)
iff	Institut für Finanzdienstleistungen
i.S.v.	im Sinne von
i.S.d.	im Sinne des
i.V.m.	in Verbindung mit
Jhrg.	Jahrgang
KG	Kommanditgesellschaft
KWG	Gesetz über das Kreditwesen

max.	maximal(e)
MBS	Mortgage-Backed-Securities
Mio.	Millionen
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PfandBG	Pfandbriefgesetz
RM	Reverse Mortgage
S.	Seite
sog.	sogenannte
u.a.	unter anderem
WEG	Wohnungseigentumsgesetz
USA	United States of America
usw.	und so weiter
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz
vgl.	vergleiche
VÖB	Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands
z.B.	zum Beispiel
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung
ZöD	Zusatzversorgung des öffentlichen Dienstes

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Das Drei-Schichten-Modell des deutschen Altersvorsorgesystems	5
Abb. 2: Prozentuale Zustimmung der deutschen Bevölkerung zur Aussage: „Für mich ist die eigene Immobilie die beste Altersvorsorge.“	8
Abb. 3: Systematisierung der Möglichkeiten des Immobilienverzehrs	10
Abb. 4: Kreditbestand des klassischen Hypothekenkredits im Vergleich zur Umkehrhypothek	14
Abb. 5: Ermittlung des Beleihungswerts und der Beleihungsgrenze	16
Abb. 6: Ermittlung des Nettokreditbetrags	19
Abb. 7: Spezifische Angaben zu Rentnern bzw. Rentnerinnen 2016	26
Abb. 8: Verkehrswerte und Art des Haus- und Grundbesitzes bei Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten 2013	27
Abb. 9: Eigentümerquote im Altersquerschnitt 2013.....	29
Abb. 10: Anbieterbestand der Umkehrhypothek in Deutschland pro Jahr	34
Abb. 11: Produktgeber- und Produktvariantenstruktur der Umkehrhypotheken 2007 bis 2018	35
Abb. 12: Entwicklung der Kreditschuld während der Laufzeit	39
Abb. 13: Einmalzahlung und Monatsraten als Kredit	40
Abb. 14: Verhaltensdeterminanten bei der Umkehrhypothek	48

Verzeichnis der Anlagen

Hinweis: Die Anlagen 1 bis 5 befinden sich im gedruckten Werk.

Anlage 1: Fragebogen zum Immobilienverzehr in Deutschland.....58

Anlage 2: Produktkonditionen nicht mehr verfügbarer Anbieter der
Umkehrhypothek in Deutschland.....59

Anlage 3: Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der
Umkehrhypothek in Deutschland.....61

Anlage 4: Verteilung der Verteilung der ehemaligen und aktuellen Anbieter
der Umkehrhypothek und deren Hauptsitz in Deutschland.....62

Anlage 5: Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der
Immobilienleibrente in Deutschland.....63

Hinweis: Alle folgenden Anlagen befinden sich auf der beigefügten CD.

Anlage 6: Statistisches Bundesamt, *Zusammengefasste Geburtenziffer
nach Kalenderjahren*

Anlage 7: Schwäbisch Hall, *Die Markensymbole*

Anlage 8: Verband der Privaten Bausparkassen e.V., *Zukunft sichern*

Anlage 9: LBS, *Bausparen für die Altersvorsorge*

Anlage 10: iff, *Konferenz – Reader*

Anlage 11: Finanztest, *Zum Verzehr geeignet*

Anlage 12: Christen, *Paradigmenwechsel der deutschen Alterssicherung*

Anlage 13: Bundesministerium für Arbeit und Soziales, *Das Gesamtkonzept zur Alterssicherung*

Anlage 14: Stiftung Warentest, *Steuervorteile jetzt oder später*

Anlage 15: Stiftung Warentest, *Anlageformen auf einen Blick*

Anlage 16: Statista, *Gründe für einen Immobilienkauf 2017*

Anlage 17: Postbank, *Postbank-Studie*

Anlage 18: Statistisches Bundesamt, *Wirtschaftsrechnungen 2016*

Anlage 19: Sternberger-Frey, *Immobilienrenten*

Anlage 20: Finanztest, *Rente aus Stein*

Anlage 21: Finanztip, *Beleihungswert*

Anlage 22: VÖB/ Wesierski, *Die Förder-Immorange stellt sich vor*

Anlage 23: Deutsche Leibrenten, *Wie unterscheiden sich Leibrente und Umkehrhypothek?*

Anlage 24: E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland

Anlage 25: Statistisches Bundesamt, *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit*

Anlage 26: Statistisches Bundesamt, *Kinderlosigkeit*

Anlage 27: Statistisches Bundesamt, *Wohnen*

Anlage 28: Statistisches Bundesamt, *Wirtschaftsrechnungen 2013*

Anlage 29: Statistisches Bundesamt, *Bevölkerung und Erwerbstätigkeit
2016*

Anlage 30: BIB, *Gesetzliche Rente ist die wichtigste Einkommensquelle im
Alter*

Anlage 31: Schwäbisch Hall, *Immobilie statt Rente*

Anlage 32: Braun/ Holler, *Wohneigentumsquoten*

Anlage 33: Statistisches Bundesamt, *Pflegestatistik 2015*

Anlage 34: Deschermeier/ Kochskämper, *Der Wohnungsmarkt 2030*

Anlage 35: Sandt, *Das Haus als sichere Bank*

Anlage 36: North Channel Bank, *Über Uns*

Anlage 37: Cash.Online, *Immobilien*

Anlage 38: Creditreform, *Wenn das Eigenheim die Rente zahlt*

Anlage 39: VMT Immofinanz, *Wir über uns*

Anlage 40: Immofinanz, *Umkehrhypothek*

Anlage 41: Deutsche Grundstücksrente, *Wir machen Ihre Immobilie mobil!*

Anlage 42: Weippert, *Förderbanken werden in Zeiten der Krise neu entdeckt*

Anlage 43: Schleswig-Holsteiner Landtag, *IB.ImmoRente*

Anlage 44: Versicherungswirtschaft heute, *R+V*

Anlage 45: Verivox, *Refinanzierung*

Anlage 46: HausplusRente, *Unser Konzept von HausplusRente*

Anlage 47: Bankenblatt, *BaFin*

Anlage 48: W & W, *Mit Leibrente den Ruhestand absichern*

Anlage 49: Düsseldorf Manager, *Titelporträt*

Anlage 50: Morgenstern, *Rente und Wohnrecht werden mehrfach abgesichert*

Anlage 51: senioren, *Die Immo-Rente*

Anlage 52: Stiftung Liebenau, *Experten diskutieren die Zustifterrente*

Anlage 53: Deutsche Leibrenten, *Mit Leib und Seele leben*

Anlage 54: VMT Immofinanz, *Die Leibrente schenkt Ihnen die Freiheit, die Sie brauchen*

Anlage 55: Brockmann, *Wenn das Haus die Rente zahlt*

Einleitung

Der demographische Wandel in Deutschland, der sich durch eine niedrige Geburtenziffer¹ und eine sinkende Alterssterblichkeit äußert, stellt das Sozialversicherungssystem und die Gesellschaft vor eine finanzielle Herausforderung.² Das daraus resultierende sinkende Niveau der gesetzlichen Renten und die dadurch drohende Versorgungslücke im Alter sind allgemein bekannt. Eine Eigenvorsorge, sowohl über private als auch über betriebliche Altersvorsorge wird von der gesetzlichen Rentenversicherung, der Politik und verschiedenen Finanzdienstleistern propagiert und auch in den Medien diskutiert.³

Eine Form der privaten Altersvorsorge ist der Aufbau von Immobilienvermögen. Ertönt die eingängige Melodie des Slogans „Auf diese Steine können Sie Bauen“ im Fernsehen oder im Radio, verbinden 89 Prozent der Deutschen den Slogan mit der Bausparkasse Schwäbisch Hall und dem Bausparfuchs.⁴ „Zukunft sichern!“ oder „Die Altersvorsorge zum Anfassen“ mit solchen Aussagen versuchen Bausparkassen oder die Öffentlichkeit, Deutsche von den Vorteilen des Eigentums einer Immobilie als ideale private Altersvorsorge zu überzeugen.⁵ Interessanterweise scheint die Mehrheit der Deutschen Bevölkerung diese Präferenzen zu teilen. In Deutschland betrachten zahlreiche Bürger und Bürgerinnen die eigene Immobilie als optimale und vor allem sichere Altersvorsorge.⁶

Der Mehrwert der Immobilie als Altersvorsorge wurde auch staatlicherseits erkannt. Neben den Wohnungsbauprämien der Bausparkassen wurden im Jahr 2008 die Riester-Förderungen auf den „Wohnriester“ ausgeweitet und ermöglichen die Immobilienfinanzierung mithilfe staatlicher Förderung und

¹ Die zukünftige Geburtenziffer lag im Jahr 2015 bei 1,5 Geburten je Frau. Vgl. Statistisches Bundesamt, Zusammengefasste Geburtenziffer nach Kalenderjahren, Anlage 6.

² Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 1.

³ Vgl. Doetsch/ Oecking/ u.a., Betriebliche Altersversorgung, S. 12.

⁴ Vgl. Schwäbisch Hall, Die Markensymbole, Anlage 7.

⁵ Vgl. Verband der Privaten Bausparkassen e.V., Zukunft sichern, Anlage 8., LBS, Bausparen für die Altersvorsorge, Anlage 9.

⁶ Vgl. Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 237.

Steuervorteilen.⁷ Öffentliche Diskussionen richten sich demnach auf den finanziellen Nutzen der selbst genutzten Immobilie als Mietersparnis im Alter. Ein wesentlicher Punkt wird bei den öffentlichen Diskussionen jedoch unglücklicherweise außen vorgelassen. Friedrich Thiele, der Vorsitzende der Deutschen Leibrenten AG, äußert sich im Rahmen der internationalen Konferenz zu Finanzdienstleistungen 2017 in Hamburg wie folgt:

„An owner-occupied residential property can offer so much more than just “rent-free” living.“⁸

In Deutschland besitzt jede zweite Person über 65 Jahren ein beachtliches illiquides Vermögen in Form einer selbst genutzten Immobilie. Allerdings kann es für ältere Personen mit Immobilienvermögen trotzdem dazu kommen, dass nicht ausreichend liquide Mittel vorhanden sind. 80 Prozent des Vermögens älterer Menschen ist in der Immobilie gebunden und kann nicht für die Deckung des Liquiditätsbedarfs im Alter, wie z.B. für Instandhaltungsmaßnahmen, Kosten für Gesundheit und Pflege oder andere alternative Verwendungen genutzt werden.⁹ „Einkommensarme“ Haushalte, die jedoch durch ihr Immobilienvermögen als „vermögensreiche“ Haushalte gelten, sehen sich meist in einer „Dilemma-Situation“.¹⁰

Das private Alterssicherungsinstrument der Umkehrhypothek wird als Lösungsmöglichkeit dieses Konflikts mit Werbeslogans, wie „Wohnen wie bisher – mit mehr Geld zum Leben und weniger Sorgen!“ oder „Eat your brick!“ angeworben.¹¹ Es ermöglicht die Freisetzung des gebundenen Vermögens der Immobilie und erhöht die Liquidität im Alter.¹² Nicht nur in den USA konnte sich das Produkt bereits mit großem Erfolg etablieren,

⁷ Vgl. Augsten/ Dünn/ u.a., Ratgeber zur Altersvorsorge, S. 155ff, 176., Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 242.

⁸ Vgl. iff, Konferenz – Reader, S. 15, Anlage 10., Übersetzung: „Ein eigengenutztes Wohneigentum kann so viel mehr bieten als nur "mietfreies" Wohnen.“ (DeepL).

⁹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 52.

¹⁰ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 15.

¹¹ Vgl. Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 40, Anlage 11., E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 9, Anlage 24., Übersetzung: „Iss deinen Ziegelstein!“ (DeepL).

¹² Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 15.

sondern auch international, wie z.B. in Großbritannien, Frankreich und Spanien.¹³ In Deutschland verläuft die Etablierung eines Marktes für Umkehrhypotheken vergleichsweise mühsam.¹⁴

Ziel dieser Arbeit ist es, den deutschen Markt hinsichtlich der Verbreitung von ehemaligen und aktuellen Anbietern der Umkehrhypothek zu untersuchen und die allgemeinen Risiken und Akzeptanzhemmnisse des Instruments aus Anbieter- und Kundenperspektive herauszuarbeiten. Dabei soll u.a. das Marktpotential in Deutschland ermittelt und die Bedeutung der Umkehrhypothek als ergänzendes privates Alterssicherungsinstrument in Deutschland für die Zukunft diskutiert werden.

Zu Beginn der Arbeit werden in **Kapitel 1** zunächst die Grundlagen des Altersvorsorgesystems in Deutschland behandelt und in **Kapitel 2** die Möglichkeiten der Immobilie als private Altersvorsorge vorgestellt. Dabei wird aufgezeigt, dass die selbst genutzte Immobilie nicht nur als Mietersparnis im Alter genutzt werden kann, sondern verschiedene Immobilienverzehrinstrumente eine Mobilisierung des in der Immobilie gebundenen Vermögens erlauben.

Als nächster Schritt wird in **Kapitel 3** versucht die Umkehrhypothek, als ein Immobilienverzehrinstrument, in ihrem Kontext zu beschreiben. Das darauffolgende **Kapitel 4** setzt sich mit der Verbreitung der Umkehrhypothek in Deutschland auseinander. Durch eine Marktanalyse werden die ehemaligen und aktuellen Anbieter auf dem deutschen Markt untersucht und miteinander verglichen. Nachfolgend werden die Risiken und Akzeptanzhemmnisse aus Anbieter- und Kundenperspektive in **Kapitel 5** dargestellt. Schließlich wird aus den gewonnenen Kenntnissen der Reformbedarf der Umkehrhypothek in Deutschland sowie die zukünftige Entwicklung in **Kapitel 6** diskutiert und in **Kapitel 7** ein Fazit gezogen.

¹³ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 75ff.

¹⁴ Vgl. Tiffe, Reverse Mortgage, S. 586f.

1 Struktur der Altersvorsorge in Deutschland

1.1 Definition Altersvorsorge

Altersvorsorge ist die Sicherstellung einer dem Lebensstandard, der persönlichen Lebensleistung und den Bedürfnissen entsprechenden Lebensgrundlage im Alter.¹⁵ Sie ist demnach ein Oberbegriff für alle finanziellen Maßnahmen, die nach dem Ausscheiden aus dem Erwerbsleben der Absicherung gegen das biometrische Risiko der Langlebigkeit dienen, insbesondere des Lebensstandards im Alter.¹⁶

Es geht dabei nicht darum, einen alleinigen Kapitalstock aufzubauen, sondern um die Absicherung dauerhafter und lebenslanger Einkommen (Renten) im Alter.¹⁷

Altersvorsorge bedeutet gleichzeitig, die zeitliche Verlagerung von Konsummöglichkeiten von der Erwerbsphase in die Rentenphase und führt zu Konsumverzicht in der Gegenwart zu Gunsten zukünftiger Ausgaben.¹⁸ Dies entspricht der Definition des Sparens im Allgemeinen. Allerdings liegt der Unterschied zur Altersvorsorge darin, dass der Konsumverzicht für die Altersvorsorge zweckgebunden und terminfix ist.¹⁹

Eine verfrühte Aufgabe des Konsumverzichts vor Renteneintritt, führt zu einem nicht ausreichenden Kapitalstock im Alter und somit zu geringeren verfügbaren liquiden Mitteln.¹⁹ Das Ergebnis wäre ein erzwungener Konsumverzicht im Alter. Letztlich „...besteht eine ideale Altersvorsorge in regelmäßigen monatlichen Zahlungen, die in der Weise erfolgen, dass es über Jahre hinweg zu keinerlei Einschränkungen des Lebensstandards kommt und die Konsumausgaben des Rentners²⁰ bei Rentenbeginn nicht reduziert werden müssen.“²¹

¹⁵ Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Empfehlungen, S. 19f.

¹⁶ Vgl. Althammer/ Recktenwald, Altersvorsorgesystem und -politik, S. 26.

¹⁷ Vgl. Kuhlmann, Reverse Mortgage, S. 5.

¹⁸ Vgl. Krätzschar, Alterssicherung und Besteuerung, S. 9.

¹⁹ Vgl. Kuhlmann, Reverse Mortgage, S. 6.

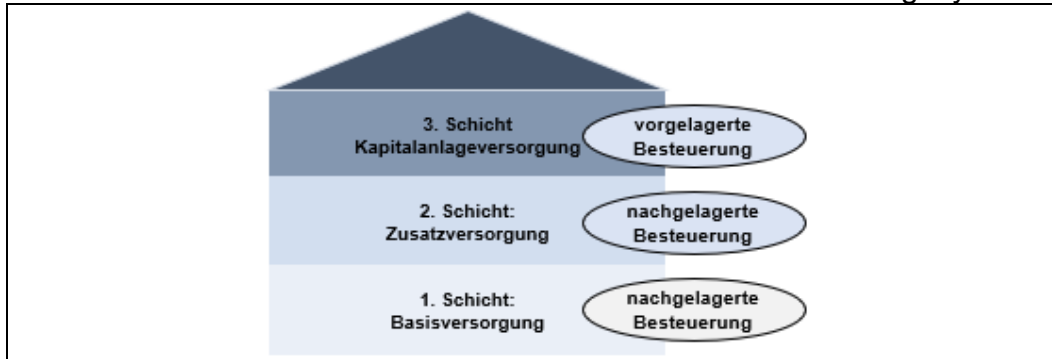
²⁰ Hierbei sind ebenfalls Rentnerinnen gemeint.

²¹ Stork, Immobilienverzehrpläne, S. 7.

1.2 Das Altersvorsorgesystem

Im Jahr 1957 wurde die umlagefinanzierte, staatlich organisierte gesetzliche Rentenversicherung mit der Zielsetzung, den Lebensstandard zu sichern, eingeführt.²² Seitdem ist die gesetzliche Rentenversicherung für den größten Teil der Bevölkerung die wichtigste Einnahmequelle im Alter.²³ Doch durch den erwerbsstrukturellen und demographischen Wandel – steigende Lebenserwartung und sinkende Geburtenzahlen – wird es immer schwieriger, das Niveau der gesetzlichen Renten zu halten.²⁴ Die Alterssicherung in Deutschland kann nicht mehr vollständig staatlicherseits gewährleistet werden.²⁵

Abb. 1: Das Drei-Schichten-Modell des deutschen Altersvorsorgesystems



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Althammer/ Recktenwald, Altersvorsorgesystem und -politik, S. 166f., Fachinger/ Künemund/ u.a., Die Dynamisierung von Alterseinkommen, S. 12f.

Das Altersvorsorgesystem in Deutschland beruht seit dem am 01.01.2005 in Kraft getretenen AltEinkG auf dem „Drei-Schichten-Modell“: Der Basisversorgung, der Zusatzversorgung und der Kapitalanlageversorgung (vgl. **Abb. 1**). Die Gewährleistung des Niveaus der materiellen Absicherung im Alter hängt von dem Zusammenspiel dieser drei Schichten ab. Die Zugehörigkeit der einzelnen Altersvorsorgeprodukte zu einer Schicht richtet sich nach steuerrechtlichen Gesichtspunkten (vgl. **Abb. 1**).

²² Vgl. Christen, Paradigmenwechsel der deutschen Alterssicherung, S. 27, Anlage 12.

²³ Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Das Gesamtkonzept zur Alterssicherung, S. 8, Anlage 13.

²⁴ Vgl. Augsten/ Dünn/ u.a., Ratgeber zur Altersvorsorge, S. 31.

²⁵ Vgl. Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 715.

Die **erste Schicht** umfasst die Basisversorgung (obligatorische Regelversorgung). Dazu zählen ausschließlich personenbezogene Leistungen aus den berufsständischen Versorgungswerken, der Alterssicherung für Landwirte, der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung, der Beamtenversorgung und der kapitalgedeckten Basisrentenversicherung (Rürup-Rente).²⁶

Zur **zweiten Schicht** werden als zusätzliche Versorgungssysteme die Zusatzversorgung für Arbeiter und Arbeiterinnen und Angestellte des öffentlichen Dienstes (ZöD) sowie die staatlich geförderte, kapitalgedeckte betriebliche oder private Altersvorsorge, gemäß AVmG (z.B. Riester Rente) gezählt.²⁷ Der Staat gewährt bei der Beitragszahlung unter anderem Zulagen sowie etwaige Steuer- und Sozialabgabenersparnisse.²⁸

Die **dritte Schicht** umfasst die rein private Vorsorge (ergänzende Vorsorge). Dazu gehören alle Kapitalanlageprodukte, die die Voraussetzungen der Basis- oder Zusatzversorgung nicht erfüllen.²⁹ Das wären u. a. private Kapitallebens- oder Rentenversicherungen, klassische Bankprodukte (Sparplan, Einmalanlage mit Festzins, etc.), das Investmentsparen (Renten-, Aktien- und Immobilienfonds), Immobilien (Bausparen, selbst genutzte oder vermietete Immobilie) und weitere private Altersvorsorgeverträge.³⁰ Laut Anmerkungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungswesen kommen auch Umkehrhypotheken oder ähnliche Immobilienverzehrinstrumente (siehe Punkt 2.2.2) als Altersvorsorgeverträge gemäß §1 Abs. 1 S. 2 AVmG in Frage.³¹

²⁶ Vgl. Fachinger/ Künemund/ u.a., Die Dynamisierung von Alterseinkommen, S. 12.

²⁷ Vgl. Augsten/ Dünn/ u.a., Ratgeber zur Altersvorsorge, Ratgeber zur Altersvorsorge, S. 183., Fachinger/ Künemund/ u.a., Die Dynamisierung von Alterseinkommen, S. 22.

²⁸ Vgl. Stiftung Warentest, Steuervorteile jetzt oder später, Anlage 14.

²⁹ Vgl. Althammer/ Recktenwald, Altersvorsorgesystem und -politik, S. 167.

³⁰ Vgl. Stiftung Warentest, Anlageformen auf einen Blick, Anlage 15.

³¹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 380.

2 Die Immobilie als Altersvorsorge

Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird die Immobilie in Anlehnung an § 94 BGB als jede fertiggestellte, bebaute, nicht transportable, abgeschlossene Einheit verstanden, die selbst genutzten Wohnzwecken dient. Das sind überwiegend Wohnungseigentum (§1 Abs. 2 WEG) und Wohneigentum.

2.1 Bedeutung

Die privaten Alterssicherungsinstrumente gewinnen zunehmend an Bedeutung.³² Für die wachsende Notwendigkeit der privaten Altersvorsorge ist die Bevölkerung mittlerweile sensibilisiert: Etwa 70 Prozent der Deutschen sind der Meinung, dass man privat vorsorgen muss, um seinen Lebensstandard im Alter halten zu können.³³

Anforderungen an private Altersvorsorgeinstrumente sind u.a. ein effektives Ansparen, kein Werteverzehr vor dem Beginn der Rentenphase, eine Nominalwertsicherung, lebenslange Rente, Information und Dynamisierung.³⁴ Die Immobilie kann diese Kriterien durchaus erfüllen.

In Deutschland steht die Immobilie seit Jahrzehnten mit an erster Stelle bei der privaten Altersvorsorge und kommt sowohl für einkommensschwache als auch für einkommensstarke Schichten als lukrative Form der privaten Altersvorsorge in Frage.³⁴ Sie ist die einzige Form der Altersvorsorge, bei der man die Vorsorge schon heute erleben und nutzen kann.³⁵ Nebenbei ist die Immobilie als Altersvorsorge aus verschiedenen Gründen auch anderen Altersvorsorgeinstrumenten überlegen:

- Sie kann für das „Wohnen“ in der heimischen Umgebung herangezogen werden,
- ist transparent und wertbeständig,
- ermöglicht einen Wertzuwachs durch Eigenarbeit und Pflege,

³² Vgl. Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 715.

³³ Vgl. Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 235.

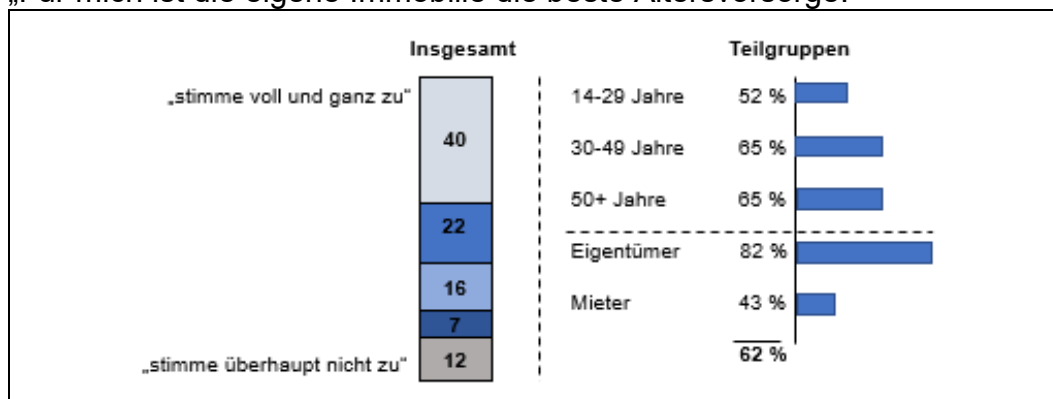
³⁴ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 380.

³⁵ Vgl. Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 235f.

- bindet die Familie und verbindet Generationen als sichtbares Vererbungsobjekt.³⁶
- Sie dient als Sparziel und erleichtert den Konsumverzicht.³⁷

Rund 62 Prozent der Deutschen stimmen der Aussage zu: „Für mich ist eine eigene Immobilie die beste Altersvorsorge“ (vgl. **Abb. 2**). Sogar die Mehrheit jüngerer Menschen stimmt dieser Aussage zu. Personen, die bereits eine Immobilie erworben haben, sehen sich heute in ihrer Entscheidung bestätigt und stimmen der Aussage mit über 80 Prozent zu.

Abb. 2: Prozentuale Zustimmung der deutschen Bevölkerung zur Aussage: „Für mich ist die eigene Immobilie die beste Altersvorsorge.“



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 236.

So kommt es, dass für den Erwerb einer Immobilie der Aufbau einer Altersvorsorge mit 56 Prozent zu den wichtigsten Gründen zählt.³⁸

Eine Befragung des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag der Deutschen Postbank AG hat ergeben, dass die eigene Immobilie im Vergleich zu anderen Altersvorsorgeformen, wie z.B. der gesetzlichen Rente und der betrieblichen Altersvorsorge, als besonders sicher angesehen wird.³⁹ Die Sicherheit der Geldanlage zählt mit 20 Prozent zu den wichtigsten Gründen für den Immobilienerwerb.⁴⁰ Weitere Gründe sind

³⁶ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 380.

³⁷ Vgl. Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 238.

³⁸ Vgl. Statista, Gründe für einen Immobilienkauf 2017, Anlage 16.

³⁹ Vgl. Postbank, Postbank-Studie, Anlage 17.

⁴⁰ Vgl. Statista, Gründe für einen Immobilienkauf 2017, Anlage 16.

die Unabhängigkeit vom Vermieter bzw. der Vermieterin mit 34 Prozent, die Einsparung der monatlichen Miete angesichts der steigenden Mietpreise mit 41 Prozent und die momentane Niedrigzinsphase, die eine günstige Immobilienfinanzierung ermöglicht, mit 37 Prozent.⁴¹ Die genannten Gründe haben verstärkt dazu geführt, dass die Investition in „Stein“ wieder an Attraktivität gewonnen hat und zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses rückt.⁴² Unterstützt wird das Immobiliensparen u.a. durch staatlich geförderte Wohnungsbauprämien beim Bausparen sowie die Erweiterung der „Riester-Förderungen“ im Jahr 2008 auf den Erwerb von selbst genutzten Immobilien durch sogenannte „Wohnriester-Verträge“.⁴³

2.2 Möglichkeiten

2.2.1 Die selbst genutzte Immobilie

Eine Möglichkeit, die Immobilie als Altersvorsorge zu nutzen, wäre die Selbstnutzung der Immobilie.⁴⁴ Der Sinn und Zweck dabei ist die Mietfreiheit, die vor allem im Alter finanzielle Freiräume verschafft.⁴⁴

Im Jahr 2016 fielen durchschnittlich 700 Euro der monatlichen Ausgaben auf die Wohnungsmiete von Haushalten.⁴⁵ Diese macht ca. 27 Prozent des Haushaltsnettoeinkommens (siehe Punkt 4.2) im Alter aus.⁴⁶ Rentner bzw. Rentnerinnen, die eine Immobilie erworben haben, erhalten somit bei deren Selbstnutzung ein fiktives monatliches Einkommen in Höhe von ca. 27 Prozent des durchschnittlichen Haushalts. Im Gegensatz zu Mieterhaushalten erhöhen sich dann die Konsummöglichkeiten um diesen relativen Betrag zu Beginn der Rentenphase. Dies gilt jedoch nur, wenn die Immobilie bei Renteneintritt schuldenfrei ist und die Kosten der Immobilienfinanzierung bei Renteneintritt vollständig weggefallen sind.⁴⁷

⁴¹ Vgl. Statista, Gründe für einen Immobilienkauf 2017, Anlage 16.

⁴² Vgl. Schulz/ Stein/ Fleschütz, Immobilien als Geldanlage, S. 8.

⁴³ Vgl. Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge, S. 242.

⁴⁴ Vgl. Kuhlmann, Reverse Mortgage, S. 11ff.

⁴⁵ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2016, S. 18, Anlage 18.

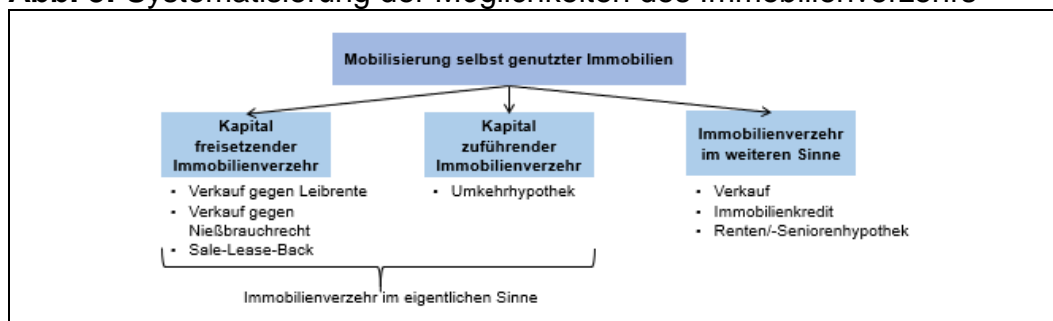
⁴⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2016, S. 26, 32, Anlage 18.

⁴⁷ Vgl. Kuhlmann, Reverse Mortgage, S. 13.

2.2.2 Immobilienverzehrinstrumente

Neben der Selbstnutzung der Immobilie (siehe Punkt 2.2.1) haben Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen zusätzlich die Möglichkeit diese zu mobilisieren. Mobilisierung bezeichnet die mittelbare sowie unmittelbare Transformation des illiquiden Immobilienvermögens in Einzahlungen oder Einnahmen.⁴⁸ **Immobilienverzehrinstrumente** sind dabei „...Instrumente, die in selbst genutztem Wohneigentum gebundenes (Eigen-) Kapital durch Freisetzung oder Zuführung für eine alternative Verwendungsrichtung verfügbar machen und unter Erhaltung des Wohnrechts zumindest einen teilweisen Verbrauch der neu erhaltenen finanziellen Mittel nach sich ziehen.“⁴⁹ Die eigene Immobilie wird dabei teilweise oder ganz veräußert oder dient als Sicherheit im Rahmen eines Kreditgeschäfts.⁴⁸ Der gängigste englischsprachige Begriff in diesem Zusammenhang ist „Home Equity Release“ (HER).⁵⁰

Abb. 3: Systematisierung der Möglichkeiten des Immobilienverzehr



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 7ff., Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 103, Anlage 19.

Die Instrumente lassen sich zunächst nach der Kapitalherkunft in Kapital freisetzende (Kauf- oder Verkaufsmodelle) und Kapital zuführende Instrumente (kreditbasierte Modelle) differenzieren (vgl. **Abb. 3**). Dabei handelt es sich um Immobilienverzehr im eigentlichen Sinne, da die finanziellen Mittel unmittelbar verbraucht werden.⁵¹

⁴⁸ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 5.

⁴⁹ Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 5.

⁵⁰ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 6.

⁵¹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 8.

Kapital freisetzende Instrumente setzten bereits in der Immobilie gebundenes Kapital frei.⁵² Zu den bekanntesten Instrumenten in Deutschland zählt der Verkauf gegen Leibrente (Immobilienleibrente), der Verkauf gegen Nießbrauchrecht und das Sale-Lease-Back (vgl. **Abb. 3**). Bei allen drei Varianten verkaufen die Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen das Eigentum an ihrer Immobilie vollständig an einen Käufer. Bei einem Verkauf gegen Leibrente erhalten die Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerinnen im Gegenzug eine Rente auf Lebenszeit (Leibrente) sowie ein lebenslanges, grundpfandrechtlich gesichertes, mietfreies Wohnrecht.⁵³ Bei einem Verkauf der Immobilie gegen Nießbrauch wird ein bis zum Tod bestehendes lebenslanges Nießbrauchrecht an der Immobilie übertragen und der Kaufpreis auf einen Schlag ausgezahlt.⁵⁴ Auch bei einem Sale-Lease-Back wird der Kaufpreis in voller Höhe ausgezahlt und die Immobilie i.d.R. lebenslang im Rahmen eines Mietverhältnisses durch monatliche Mietzahlungen zurückgemietet.⁵⁵

Bei den **Kapital zuführenden Instrumenten** fließen „neue“ finanzielle Mittel von außen zu, die der Immobilie nicht direkt zurechenbar sind und zurückgezahlt werden müssen.⁵⁶ Die Umkehrhypothek (siehe Punkt 3) gehört hier zu dem wohl am weitesten verbreiteten Instrument (vgl. **Abb. 3**). Bei weiteren Instrumenten zur Mobilisierung selbst genutzter Immobilien, handelt es sich um **Immobilienverzehr im weiteren Sinne**.⁵⁷ Der Verkauf der Immobilie, Immobilienkredite und die Renten- oder Seniorenhypothek werden hier eingeordnet (vgl. **Abb. 3**).

Im Rahmen dieser Bachelorarbeit steht die Umkehrhypothek im Mittelpunkt und wird in den folgenden Kapiteln schwerpunktmäßig näher untersucht.

⁵² Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 7.

⁵³ Vgl. Lafrentz, Die Leibrente, S. 1, 6f, 9.

⁵⁴ Vgl. HausplusRente, Unser Konzept von HausplusRente, S. 1, Anlage 46.

⁵⁵ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 14.

⁵⁶ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 7.

⁵⁷ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 9.

3 Die Umkehrhypothek

3.1 Hintergrund und Motive

Das sinkende Niveau der Renten und der zunehmende Bedarf der privaten Altersvorsorge wurde bereits unter Punkt 1.2 angesprochen. Da es sich bei dieser Problematik nicht nur um ein deutsches Problem handelt, lassen sich Anregungen für zukünftige Lösungen u.a. im Ausland finden.⁵⁸ In den USA wird die Reverse Mortgage (RM) seit 1981 als äußerst erfolgreiches Alterssicherungsinstrument angeboten.⁵⁹ Der Begriff „Umkehrhypothek“ (auch: umgekehrte Hypothek, Rückwärtshypothek) ist eine Übersetzung dieser Bezeichnung.⁶⁰

Im Fokus der Umkehrhypothek stehen ältere Menschen kurz vor oder nach dem Renteneintritt, die Eigentümer bzw. Eigentümerinnen einer selbst genutzten Immobilie sind.⁶¹ Die selbst genutzte Immobilie stellt meist den größten Vermögenswert dieser Menschen (siehe Punkt 4.2) dar. Das in der Immobilie gebundene Kapital steht jedoch aufgrund seiner Illiquidität nicht für alternative Verwendungsrichtungen zur Verfügung. Zudem kann sich die Einkommenssituation dieser Menschen i.S.v. fixen Rentenzahlungen i.d.R. nicht mehr ändern.⁶¹ Aus dieser Situation kann ein Bedarf an zusätzlichem Einkommen im Sinne der Liquidität, aus unterschiedlichsten Gründen resultieren.

Bedürftige sind im Alter von finanziellen Engpässen betroffen, denn es fehlen laufende Einnahmen in ausreichender Höhe.⁶² Die Einnahmen durch die Umkehrhypothek können einerseits dazu eingesetzt werden, evtl. Restschulden am Haus zu tilgen (Tilgungsmotiv). Andererseits lassen sich zusätzliche am Haus anfallende Kosten, wie z.B. Reparaturen oder Verbesserungsarbeiten (Instandhaltungsmaßnahmen), Nebenkosten oder

⁵⁸ Vgl. Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 715.

⁵⁹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 71., Weinrobe, An Insurance Plan, S. 645.

⁶⁰ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 2.

⁶¹ Vgl. Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz, S. 125.

⁶² Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 29.

Sanierungen der Immobilie zur Barrierefreiheit im Alter finanzieren (Instandhaltungsmotiv). Des Weiteren können die zusätzlichen Einnahmen dazu verwendet werden, um Reserven für unerwartete Ausgabenschocks, wie z.B. im Alter anfallende hohe Kosten für Gesundheit und Pflege zu bilden (Reservebildungs- und Versorgungsmotiv).⁶³

Die sogenannte Gruppe der **Ergänzer** möchte ihren alltäglichen Lebensstandard verbessern.⁶³ Die Rentner und Rentnerinnen befindet sich in einer neuen Lebenssituation und haben veränderte Bedürfnisse nach Konsum, aufgrund des neuen Lebensrhythmus, der durch ein hohes Maß an Freizeit gekennzeichnet ist.⁶⁴ Durch die Einnahmen der Umkehrhypothek lässt sich das Budget für Ausgaben des alltäglichen Lebens erhöhen und kann den Lebensstandard sichern oder verbessern (Lebensstandardmotiv).⁶⁵ **Hedonisten** nutzen zusätzliche finanzielle Mittel zur Finanzierung von Luxusbedürfnissen oder zur Soforterbschaft.⁶⁵

Angesichts der „**Dilemma-Situation**“, „hausreich, aber geldarm“, verbleiben Immobilieneigentümern bzw. Immobilieneigentümerinnen in Deutschland i.d.R. lediglich zwei Möglichkeiten.⁶⁶ Die erste Möglichkeit wäre, sie bleiben in ihrer Immobilie wohnen und müssen für zusätzliche Konsumausgaben evtl. vorhandenes weiteres Geldvermögen aufbrauchen und die laufenden Ausgaben bis auf das Notwendigste reduzieren.⁶⁶ Die zweite Möglichkeit sieht den Verkauf der eigenen Immobilie und entweder den Erwerb einer neuen kleineren Immobilie oder den Bezug einer Mietimmobilie vor.⁶⁶ In Deutschland kommt der Verkauf der selbst genutzten Immobilie für viele ältere Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen allerdings oft nicht in Frage (siehe Punkt 4.2). Ein Wohnungswechsel im Alter möchte vermieden werden. Die Umkehrhypothek bietet hierfür eine kreative Lösung.

⁶³ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 29f.

⁶⁴ Vgl. Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz, S. 125.

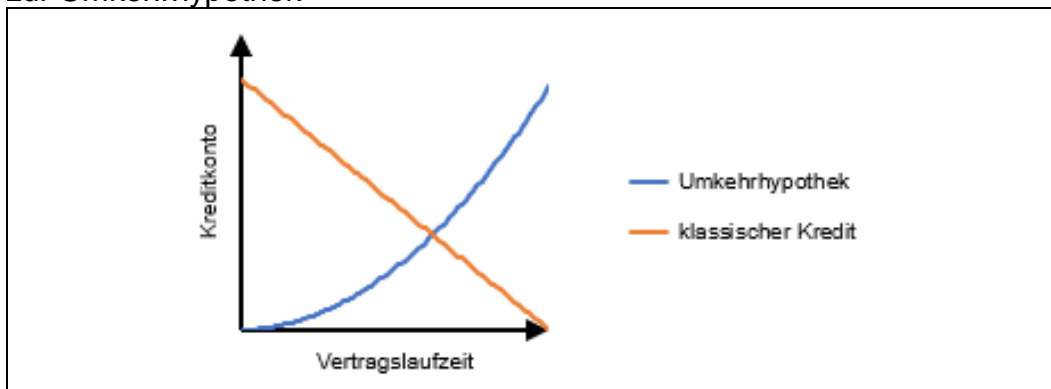
⁶⁵ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 30.

⁶⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 55.

3.2 Begriffsdefinition und Merkmale

Durch Wortlaut des §491 Abs. 3 S. 2 Nr. 1 BGB wird die „Umkehrhypothek“ als ein Immobilienverzehr kreditvertrag zwischen den Immobilieneigentümern bzw. Immobilieneigentümerinnen als Kreditnehmer bzw. Kreditnehmerinnen und einer Institution als Kreditgeber bezeichnet.⁶⁷ Als Kreditgeber kommen hauptsächlich Kreditinstitute in Betracht. Diese können auch Management GmbH oder KG als Vermittler einschalten oder Versicherer als Beteiligte des Geschäfts miteinbeziehen.⁶⁸

Abb. 4: Kreditbestand des klassischen Hypothekenkredits im Vergleich zur Umkehrhypothek



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Boehm/ Erhardt, Reverse Mortgages, S. 387., Lang, Reverse Mortgage, S. 56f.

Die Umkehrhypothek leitet sich von der Umkehrung des Zahlungsstroms eines klassischen Hypothekenkredits ab (vgl. **Abb. 4**). Der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin erhält bei einer Umkehrhypothek monatliche Auszahlungen des Kredits über die Vertragslaufzeit (siehe Punkt 3.2.3). Der Kreditbestand steigt mit jeder Auszahlung an. Im Gegensatz zu klassischen Hypothekenkrediten werden sämtliche Zins- und Tilgungsleistungen gestundet und erst zum Vertragsende aus dem Wert der Immobilie zurückgezahlt, deshalb erhöht sich der Bestand des Kreditkontos exponentiell (vgl. **Abb. 4**).

⁶⁷ Vgl. Art. 6 Nr. 1a) und b) Finanzaufsichtsrechtergänzungsgesetz., Lang, Reverse Mortgage, S. 56.

⁶⁸ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 369.

Es existieren mehrere Ausgestaltungsmöglichkeiten der Umkehrhypothek im allgemeinen Kontext. Die Umsetzung ist sehr komplex.⁶⁹ Alle Möglichkeiten der Umkehrhypothek weisen jedoch folgende Merkmale auf.

3.2.1 Beleihungsobjekt und Zielgruppe

Umkehrhypotheken richten sich an ältere Menschen, die eine tendenziell lastenfreie, selbst genutzte Immobilie besitzen und Liquidität benötigen.⁷⁰ Als Kreditnehmer bzw. Kreditnehmerinnen können sowohl Einzelpersonen als auch Paare auftreten. Der genaue Alterszuschnitt ist vom Anbieter festzulegen.⁷⁰ Das Beleihungsobjekt muss im Eigentum des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin stehen.⁷¹ Die Lastenfreiheit der Immobilie ist keine unumstößliche Bedingung, mindert allerdings den Auszahlungsbetrag. Gegebenenfalls können restitutionsbelastete Grundstücke und selbstständiges Gebäudeeigentum ausgeschlossen werden.⁷² Auch ein mit Erbbaurecht belastetes Grundstück fällt aus, da dem Erbbaurecht zwingend der 1. Rang im Grundbuch gebührt.⁷²

3.2.2 Beleihungswert und Beleihungsgrenze

Aus Sicht des Kreditgebers ist eine Beleihungsgrenze, Höchstgrenze für den Kreditbetrag, festzulegen (vgl. **Abb. 5**). Diese kann z.B. der Beleihungsgrenze nach §14 PfandBG aus einem Realkredit in Höhe von 60 Prozent des Beleihungswertes entsprechen. Nach unten hin sollte die Beleihungsgrenze variabel sein.

Der **Beleihungswert** ist der Wert, den die Immobilie nach Schätzung des Kreditgebers am Ende der Laufzeit haben wird.⁷³ Er dient dazu, dass im Verwertungsfall ein Verwertungserlös erbracht wird, der ausreicht, um die offene Kreditforderung der Bank abzudecken. Die Ermittlung des

⁶⁹ Vgl. Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 716. Für Interessierte z.B. nachzulesen in Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages.

⁷⁰ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 374.

⁷¹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 358.

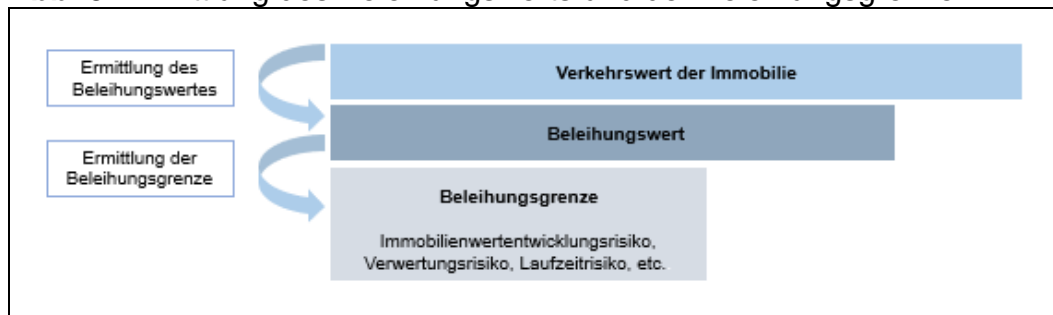
⁷² Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 369f.

⁷³ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 36, Anlage 20.

Beleihungswertes erfolgt von Sachverständigen nach gesetzlichen Vorschriften oder hausinternen Richtlinien des Kreditgebers.⁷⁴ Je nach Kreditgeber kann sich das Verfahren unterscheiden. Manche verzichten auf einen Risikoabschlag und setzen den Beleihungswert mit dem Verkehrswert der Immobilie gleich. Der Beleihungswert liegt i.d.R. 20 bis 30 Prozent unter dem Verkehrswert der Immobilie (vgl. **Abb. 5**). Zu beachten sind dabei zusätzlich noch evtl. vorhandene Vorlasten der Immobilie.

Die Wertsteigerung der Immobilie während der Vertragslaufzeit kann in der Grundschuld (siehe Punkt 3.2.5) berücksichtigt werden.⁷⁵ In regelmäßigen Abständen (z.B. alle 5-10 Jahre) kann eine Aktualisierung des Verkehrswerts der Immobilie vorgenommen werden. Dieser kann als neue Grundlage für die Neukalkulation des Beleihungswerts sowie der Beleihungsgrenze und somit des auszahlenden Kreditbetrags dienen.⁷⁵

Abb. 5: Ermittlung des Beleihungswerts und der Beleihungsgrenze



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Finanztip, Beleihungswert, Anlage 21., Pfau/Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 359f, 366f.

Die **Beleihungsgrenze** ist ein weiterer Risikoabschlag oder eine weitere Sicherheitsreserve und berücksichtigt die Risiken des Kreditgebers (siehe Punkt 3.2.4), die der Beleihungswert noch nicht umfasst. Insbesondere sichert die Beleihungsgrenze aber individuelle Wertentwicklungs- und Verwertungsrisiken ab.⁷⁶ Die Beleihungsgrenze bestimmt, bis zu welchem Betrag des Beleihungswerts der Kredit aufläuft (vgl. **Abb. 5**).

⁷⁴ Vgl. Geldern, Finanzierung 360 Grundbegriffe, S. 32.

⁷⁵ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S.359f.

⁷⁶ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 366f., Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 115.

3.2.3 Auszahlungsformen und Laufzeit

Bei Umkehrhypotheken existieren verschiedene Kreditauszahlungsformen. In der einfachsten Form wird der Kreditbetrag durch einen **monatlichen Zahlungsplan** ausgezahlt.⁷⁷ Dies können Zahlungspläne auf begrenzte Zeit (Zeitrente) oder auf unbegrenzte Zeit (Leibrente) über die gesamte Lebensdauer des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin sein.⁷⁸ Ersteres bietet dem Kreditgeber Vorteile hinsichtlich der festen Laufzeit und der einfachen Kalkulierbarkeit. Eine Zeitrente ist klar kommunizierbar, kostengünstig und es muss nur ein Vertragsverhältnis abgeschlossen werden.⁷⁸ Bei dem Zahlungsplan auf unbegrenzte Zeit muss das biometrische Risiko der Langlebigkeit zusätzlich abgesichert werden.⁷⁹ Der Kreditgeber kann sich einerseits für die Lebensversicherungsvariante entscheiden, bei der eine private Rentenversicherung das biometrische Risiko der Langlebigkeit für die Bank übernimmt.⁸⁰ Andererseits kann das Risiko durch eine übermäßig lang kalkulierte Laufzeit abgesichert werden. Auf welche Laufzeiten sich der Kreditgeber festlegt, hängt von der internen Kreditkalkulation und dem Marketingkonzept ab. Hilfsgrößen können Daten über die Wahrscheinlichkeit sein, mit der der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin das Ende der Laufzeit erlebt, wie z.B. Sterbetafeln.⁸¹

Der Kredit kann auch durch weitere Formen, wie z.B. als **Einmalzahlung**, **Kreditlinie** oder einer Kombination der Alternativen ausgezahlt werden.⁸² Bei der Kreditlinie kann der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin bis zur Höhe des Kreditlimits beliebig oft Kreditteilbeträge beim Kreditgeber anfordern.⁸³ Die Einmalzahlung liefert im Gegensatz zur Monatsrate einen

⁷⁷ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 361., §491 Abs. 3 BGB.

⁷⁸ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 360.

⁷⁹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 370.

⁸⁰ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 361f.

⁸¹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 364.

⁸² Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 56.

⁸³ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 335.

höheren Auszahlungsbetrag und kann flexibel in attraktivere Wiederanlage-möglichkeiten investiert oder für punktuellen Konsum verwendet werden. Eine vorzeitige Beendigung der vertraglichen Beziehungen ist möglich, kann aber mit einer Vorfälligkeitsentschädigung verbunden sein.⁸⁴

3.2.4 Kreditkosten und Kreditbetrag

Aus Anbieterperspektive sind bei der Umkehrhypothek Transaktions-, Eigenkapitalhinterlegungs- oder Refinanzierungs- und Risikokosten als Kreditkosten zu berücksichtigen.⁸⁵

Transaktionskosten sind Kosten, die im Zusammenhang mit einem Geschäftsabschluss entstehen, wie z.B. anfallende Notar-, Gutachter-, Grundbuchbestellungs-, Zinsstundungs-, Bearbeitungs- oder Abschlusskosten und evtl. private Rentenversicherungsbeiträge.⁸⁶ Bei der Auszahlungsvariante als Einmalzahlung sind sie am geringsten.⁸⁶

Bei den **Refinanzierungskosten** handelt es sich um die Kosten, die dem Kreditgeber durch die Beschaffung des Geldes entstehen. Aufgrund dessen erhebt der Kreditgeber einen Zinssatz, der auf den Kredit des Kreditgebers gezahlt werden muss.⁸⁷ Der Zinssatz deckt das Zinsentwicklungsrisiko, die Zinsstundungs- oder Zinseszinsproblematik sowie etwaige weitere Refinanzierungskosten ab.⁸⁸ Auch dieser kann je nach Kreditgeber im Laufe der Vertragszeit angepasst werden und so den Auszahlungsbetrag an den Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin verändern.⁸⁹ Bei der Auszahlung als monatlichen Zahlungsplan sind die Refinanzierungskosten meist am höchsten.⁹⁰

Bei den **Risikokosten** handelt es sich um Kosten, die durch die Übernahme bestimmter Risiken im Zusammenhang mit der Umkehrhypothek entstehen

⁸⁴ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 363.

⁸⁵ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 366f.

⁸⁶ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 35, Anlage 20., Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 366.

⁸⁷ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 366f.

⁸⁸ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 365.

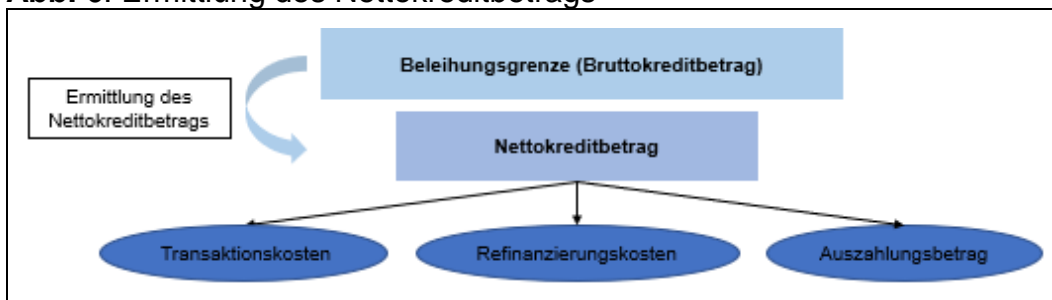
⁸⁹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 59f.

⁹⁰ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 366.

können. Bei der Umkehrhypothek sind dies vor allem das Wertentwicklungs-, Laufzeit- und Zinsentwicklungsrisiko (siehe Punkt 5.1).

Bei der Beleihungsgrenze handelt es sich lediglich um einen Bruttokreditbetrag (vgl. **Abb. 6**). Der Nettokreditbetrag ist der Betrag, der unter Berücksichtigung der Refinanzierungs- und Transaktionskosten an den Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin ausgezahlt wird.

Abb. 6: Ermittlung des Nettokreditbetrags



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 359f, 366f., VÖB/ Wesierski, Die Förder-Immoprente stellt sich vor, S. 11, Anlage 22.

Aus Kundenperspektive wirken sich auf die Höhe des Auszahlungsbetrags, neben festgelegten Ausgangsdaten des Kreditgebers (Beleihungsgrenze, Zinssatz und sonstigen Kosten), folgende Determinanten aus:

- das Alter und Geschlecht des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin,
- der Immobilienwert und evtl. Vorlasten der Immobilie,
- die Auszahlungsvariante
- und die Laufzeit.⁹¹

3.2.5 Kreditbesicherung

Die Rückzahlung des an den Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin gezahlten Kredits muss gegenüber dem Kreditgeber gesichert werden. An

⁹¹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 363ff.

der Immobilie wird dafür ein Grundpfandrecht in Form der Grundschuld⁹², in Höhe der vereinbarten Beleihungsgrenze bestellt, die im Grundbuch erstrangig einzutragen ist.⁹³ Als einzige Befriedigung der Kreditschuld des Kreditgebers zur Erfüllung des Kreditvertrages dient somit die Immobilie als Sicherheit.⁹⁴ Der Kreditgeber kann keine andere Vermögensposition des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin als Sicherheit verwenden.

Wenn der Kreditbestand aus lebenslangen Monatsraten und gestundeten Kreditzinsen aufgrund einer unerwartet langen Langlebigkeit des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin den Verkaufserlös der Immobilie zum Vertragsende übersteigt, bleiben keine Restforderungen gegenüber den Kreditnehmern bzw. Kreditnehmerinnen oder ggf. ihren Erben bestehen.⁹⁵ Ein Kreditausfallrisiko (siehe Punkt 5.1) trägt alleine der Kreditgeber.⁹⁶ Angesichts der in das Produkt eingebauten Sicherheitspuffer (siehe Punkt 3.2.2 und 3.2.4) sollte diese Form der Kreditbesicherung für den Kreditgeber allerdings zu kein Kreditausfall führen.⁹⁷ Dem Kreditgeber steht jedoch zusätzlich noch die Möglichkeit offen, das Kreditausfallrisiko durch eine Rückversicherung abzusichern.⁹⁸

Ist der Kreditbestand am Ende der Vertragslaufzeit im Gegensatz dazu kleiner als der Immobilienwert, so steht die Differenz den Kreditnehmern bzw. den Kreditnehmerinnen oder dessen Erben als Restschuld zu.⁹⁹

3.2.6 Kreditfälligkeit

Die vom Kreditgeber an den Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin getätigten Auszahlungen sowie die anfallenden Kreditzinsen,

⁹² Immobilienkredite werden in Deutschland überwiegend durch das Grundpfandrecht der Grundschuld und nicht durch eine Hypothek besichert. Demnach müsste die Umkehrhypothek eigentlich „Umkehrgrundschuld“ heißen. Vgl. Kommer, Immobilienfinanzierung für Selbstnutzer, S. 242f.

⁹³ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 367f.

⁹⁴ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 56f.

⁹⁵ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 335, 367.

⁹⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 58.

⁹⁷ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 372.

⁹⁸ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 116.

⁹⁹ Vgl. Mitchell/ Piggott, Unlocking Housing Equity in Japan, S. 13, 21.

Bearbeitungskosten und Gebühren müssen nicht über die Vertragslaufzeit zurückgezahlt werden, sondern werden gestundet und erst zum Vertragsende fällig.¹⁰⁰ Der Immobilienverzehrcreditvertrag kann auf verschiedene Art und Weise enden:

- nach Ablauf der begrenzten Laufzeit (Zeitrente),
- im Zeitpunkt des Verkaufs,
- bei Auszug aus der Immobilie (z.B. in ein Pflegeheim),
- durch ein Sonderkündigungsrecht bei einer Vertragsverletzung,
- oder wenn der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin – bei Ehepaaren der länger lebende Ehepartner bzw. die länger lebende Ehepartnerin – oder die letzte Bezugsperson stirbt.¹⁰¹

Der Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin hat zum Vertragsende zwei Möglichkeiten. Einerseits kann die Kreditschuld aus dem Verkaufserlös der Immobilie zurückgezahlt werden. Dabei kommt es zu einem Eigentumsübergang der Immobilie an den Kreditgeber.¹⁰² Andererseits bleibt die Immobilie im Eigentum des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin, wenn die Kreditschuld am Vertragsende aus anderweitigen eigenen Mitteln oder Drittmitteln getilgt wird.¹⁰²

Zum Vertragsende ergibt sich für den Kreditnehmer bzw. die Kreditnehmerin sowohl ein Immobilienverlustrisiko als auch ein Verkaufszwang, sollte es ihnen nicht möglich sein, die Kreditschuld zu tilgen.¹⁰³ Den Erben ist es im Falle des Todes des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin möglich, die Verwertung der Immobilie durch die Rückzahlung der aufgelaufen Kreditschuld abzuwenden.¹⁰⁴ Die Immobilie bleibt dann letztlich dem Familienbesitz erhalten.

¹⁰⁰ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 368., §491 Abs. 3 BGB.

¹⁰¹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 56.

¹⁰² Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 368.

¹⁰³ Vgl. Deutsche Leibrenten, Wie unterscheiden sich Leibrente und Umkehrhypothek?, Anlage 23.

¹⁰⁴ Vgl. Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 718.

3.3 Internationale Entwicklung

Auf dem internationalen Markt entwickelt sich die Umkehrhypothek auf unterschiedlichste Weise.¹⁰⁵ Im Jahr 2009 konnte im Rahmen einer Analyse der weltweiten Immobilienverzehrsmärkte 25 Länder, die Existenz von Umkehrhypotheken nachgewiesen werden.¹⁰⁶ Insgesamt handelt es sich in den meisten der Länder bei der Umkehrhypothek um eine relativ junge Produktart.

Der **US-amerikanische Markt** ist der wohl größte und älteste Markt für Umkehrhypotheken.¹⁰⁷ Hier hat vor allem der Staat bei der Entwicklung eines Marktes eine bedeutende Rolle eingenommen. Im Jahr 1989 wurde ein Produkt namens HECM entwickelt, das die wesentlichen Risiken der Anbieter- und Nachfrageseite durch eine staatliche Ausfallversicherung absichert.¹⁰⁸ Verluste des Anbieters im Rahmen des Vertrags werden kompensiert und der Kunde im Insolvenzfall des Anbieters geschützt.¹⁰⁸ Ein teilstaatlicher Hypothekenfinanzierer namens Fannie Mae ermöglicht zudem eine günstige Refinanzierung des Geschäfts, denn er kauft HECM-Verträge von den Anbietern an, bündelt diese und verkauft sie auf dem Kapitalmarkt (Hypothekenverbriefung mittels sog. MBS).¹⁰⁸

Des Weiteren kann der große Erfolg darauf zurückgeführt werden, dass sich in den USA die Altersvorsorge ganz überwiegend auf privater Altersvorsorge aufbaut. Privat genutzte Immobilien umfassen rechtlich und wirtschaftlich alle Schichten, werden daher als reine Nutzobjekte angesehen und somit ohne größere Emotionen weiter veräußert.¹⁰⁹

Der weltweit zweitgrößte Markt für Umkehrhypotheken ist **Großbritannien**.¹¹⁰ Im Gegensatz zu den USA hat sich der Markt ohne

¹⁰⁵ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 86.

¹⁰⁶ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 33, 37.

¹⁰⁷ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 40.

¹⁰⁸ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 70ff.

¹⁰⁹ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 373, 381.

¹¹⁰ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 75.

staatliche Subventionen frei entwickelt.¹¹¹ Allerdings wurden im Jahr 2007 von der Finanzaufsicht (FSA) regulatorische Rahmenbedingungen eingeführt.¹¹² Diese staatlich erlassenen Konsumentenschutzrechtlinien und ein breites rechtliches Fundament stützen den englischen Markt für Umkehrhypotheken.

Weitere reifere internationale Märkte zeigen sich z.B. in Kanada, Australien und Neuseeland.¹¹³ Weitere weniger weit entwickelte und gleichzeitig auch im internationalen Vergleich jüngere Märkte zeigen sich überwiegend im europäischen Raum.¹¹⁴ Hierunter fallen z.B. Irland, Frankreich, Spanien, Italien, die Niederlande, Skandinavien, Belgien, die Schweiz, Österreich, Ungarn, Russland und Bulgarien. In den übrigen zentral- und osteuropäischen Staaten sowie Griechenland gibt es keine Hinweise auf Umkehrhypotheken.¹¹⁵ Auffallend bei der Entwicklung im europäischen Raum ist, dass sich die Umkehrhypothek entweder frei entwickelt oder in vereinzelten Ländern der Gesetzgeber eingegriffen hat, um das Angebot der Umkehrhypothek erst zu ermöglichen.¹¹⁶ Einerseits mussten rechtliche Hemmnisse durch spezifische oder weit reichende Gesetze beseitigt werden. Andererseits stand die Schaffung eines hohen Maßes an Verbraucherschutz im Fokus. In Frankreich bspw. wurde im Jahr 2006 ein Verbraucherschutzgesetz erlassen und schuf damit die Grundlage für die Regulierung.¹¹⁶ In Spanien wird der Markt durch fiskalpolitische Anreize unterstützt und die Umkehrhypothek soll unter die Vorschriften des Gesetzes fallen.¹¹⁷

Auf sonstige außereuropäische Marktbildungen wird im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter eingegangen. Die Entwicklung der Umkehrhypothek in Deutschland ist Schwerpunkt des folgenden **Kapitel 4**.

¹¹¹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 40f.

¹¹² Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 41.

¹¹³ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 72, 76, 79.

¹¹⁴ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 37, 83ff.

¹¹⁵ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 94.

¹¹⁶ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 40f.

¹¹⁷ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 86.

4 Die Umkehrhypothek in Deutschland

4.1 Methodik und Probleme

Im Zuge dieser Bachelorarbeit soll eine Marktanalyse durch eine Bestandsaufnahme der ehemals und aktuell verfügbaren Anbieter von Umkehrhypotheken in Deutschland erfolgen und die Produktkonditionen der Anbieter miteinander verglichen werden.

Die **erste** Problematik, die sich hinsichtlich dieser Aufgabe ergibt, ist eine erschwerte Einfindung in die Thematik. Grund dafür ist der äußerst geringe, weitgehend englischsprachige und inhaltlich kritisch zu bewertende Bestand an Studien und veröffentlichten wissenschaftlichen Arbeiten zum Thema der Umkehrhypothek. Vorhandene Arbeiten setzen sich zudem meist nicht speziell mit der Umkehrhypothek in Deutschland auseinander, sondern setzen ihren Fokus entweder auf den gesamten Immobilienkapitalverzehr in Deutschland oder untersuchen juristische Unterschiede für die Instrumente im US- und im deutschen System.¹¹⁸ Seit 2007 lässt sich jedoch eine leichte Zunahme an deutschen Publikationen zur Umkehrhypothek beobachten.¹¹⁹

Die **zweite** Problematik ergibt sich in Bezug auf die Ermittlung des Anbieterbestands und deren Produktkonditionen in Deutschland. Da die meisten Anbieter der Umkehrhypothek keine Niederlassung in Baden-Württemberg haben, kann nur erschwert ein persönlicher Kontakt hergestellt werden.¹²⁰ Aufgrund dessen wurde ein Fragebogen erstellt.¹²¹ Dieser wurde in Form einer E-Mail an zwei ehemalige und drei aktuelle Anbieter der Umkehrhypothek¹²², drei Anbieter der Immobilienleibrente¹²³

¹¹⁸ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 99f., Shlomo, Reverse Mortgage, S. 4ff.

¹¹⁹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 102.

¹²⁰ Die Verteilung der ehemaligen und aktuellen Umkehrhypothekenanbieter und deren Hauptsitz in Deutschland ist in der Anlage 4 aufgeführt.

¹²¹ Vgl. Fragebogen zum Immobilienverzehr in Deutschland, Anlage 1.

¹²² Kontaktiert wurden die Kruberbank, Sparkasse am Niederrhein, Sparkasse Pforzheim-Calw, Deutsche Grundstücksrente GmbH und VMT Immofinanz.

¹²³ Kontaktiert wurden die Deutsche Leibrenten AG, die Stiftung Liebenau und die Caritas Gemeinschaftsstiftung Stuttgart.

und einen Anbieter des Verkaufs gegen Nießbrauchrecht¹²⁴ in Deutschland zugesandt.¹²⁵ Eine Informationsbeschaffung per Telefonkontakt lief ins Leere, da beinahe alle Anbieter auf den E-Mailkontakt verwiesen und am Telefon keine Bereitschaft zur Auskunft zeigten. Insgesamt sechs der kontaktierten Anbieter reagierten nach geraumer Zeit. Als einziger Anbieter hat die VMT Immofinanz den Fragebogen ausgefüllt. Lediglich ein Anbieter, die Caritas Gemeinschaftsstiftung, beantwortete den Fragebogen durch die Beifügung eines Flyers sowie eines Informationsblattes zu ihrem Produkt. Die Produktkonditionen der Anbieter werden aufgrund der ernüchternden Ergebnisse des E-Mailkontakts aus anderweitigen Sekundärquellen gewonnen. Die Ergebnisse liegen den tabellarischen Anlagen 2 und 3 zugrunde. Hier sind die Produktkonditionen der ehemals sowie aktuell verfügbaren Anbieter der Umkehrhypothek in Deutschland aufgeführt und zusammengetragen. Sie dienen als Grundlage des folgenden Teilkapitels 4.3.2.

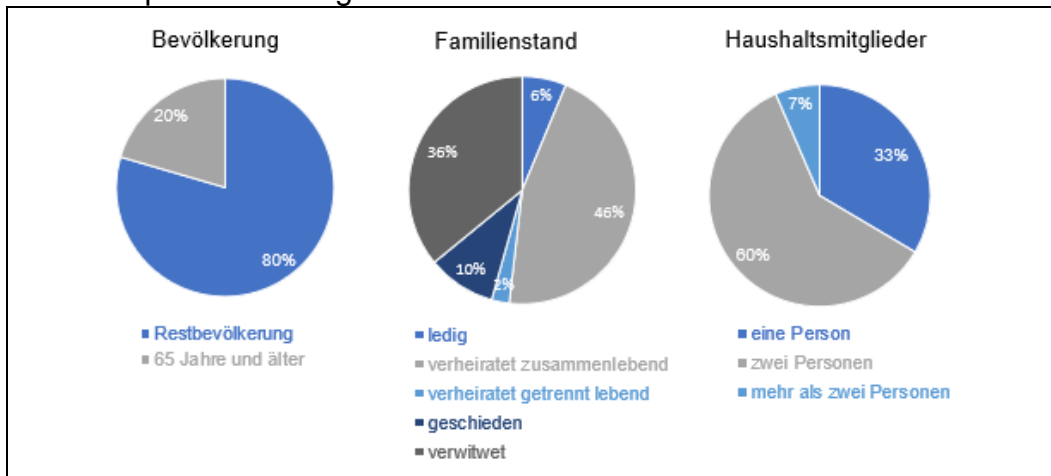
Die **dritte** Problematik erstreckt sich auf die Ermittlung des Marktpotentials der Umkehrhypothek in Deutschland. Erstens ist für die Ermittlung des Potentials für die Umkehrhypothek in Deutschland eine detaillierte Marktforschung notwendig, die in dieser Arbeit nur teilweise erbracht werden kann. Zweitens wird für die angesprochene Bevölkerungsgruppe ein Großteil der notwendigen Daten nicht gesondert erfasst und kann nur sehr schwer aus den zur Verfügung stehenden Quellen herausgefiltert werden. Gezielte Erhebungen erscheinen für die Aussagekraft zum Teil jedoch notwendig. Drittens werden in den gängigsten statistischen Publikationen nur Daten für die Altersgruppe ab 65 Jahren und zu unterschiedlichen Jahren aufbereitet. Aus diesem Grund kann im Folgenden nur diese Zielgruppe, als Rentner bzw. Rentnerinnen, in groben Linien skizziert werden. Eine Unterteilung des Marktpotentials hinsichtlich der Bundesländer in Deutschland wird nicht vorgenommen.

¹²⁴ Kontaktiert wurde das Maklerunternehmen „HausPlusRente“.

¹²⁵ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, Anlage 24.

4.2 Marktpotential

Abb. 7: Spezifische Angaben zu Rentnern bzw. Rentnerinnen 2016



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit, S. 62f, Anlage 25., Statistisches Bundesamt, Wohnen, S. 163, Anlage 27.

Im Jahr 2016 lebten in Deutschland von 82,342 Mio. Menschen ca. 16,868 Mio. Menschen im Alter von 65 Jahren und älter (vgl. **Abb. 7**).

Der Großteil der Zielgruppe war im Jahr 2016 mit 46 Prozent verheiratet und lebte zusammen oder bereits zu 36 Prozent verwitwet. Der Rest war geschieden, ledig oder verheiratet und lebte getrennt (vgl. **Abb. 7**). Die Mehrheit der Zielgruppe lebte mit 33,5 Prozent alleine – größtenteils Frauen – oder mit 60 Prozent zu zweit, der Rest mit mehr als zwei Personen zusammen (vgl. **Abb. 7**). Die Kinderlosenquote der heute 65-Jährigen liegt momentan bei etwa 15 Prozent.¹²⁶ Die Anzahl der Kinderlosen und Alleinlebenden in der Zielgruppe ist steigend.¹²⁶

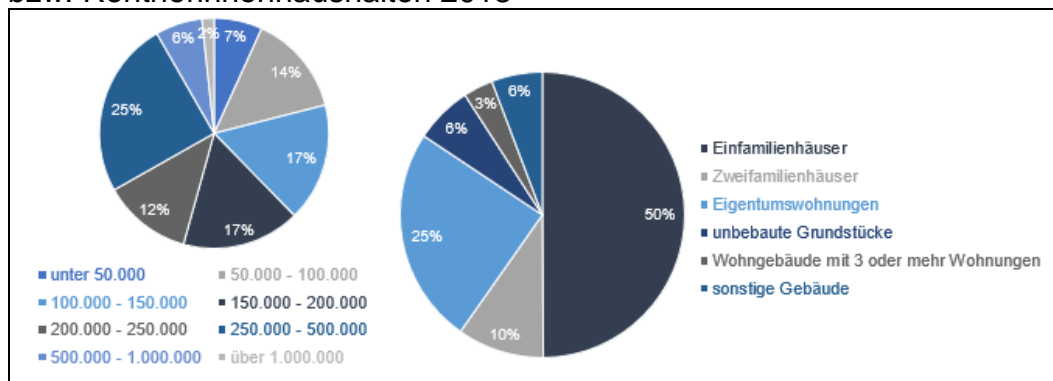
Im Jahr 2013 existierten in Deutschland insgesamt 40,032 Mio. Privathaushalte.¹²⁷ Nach dem Statistischen Bundesamt waren insgesamt 11,215 Mio. dieser Haushalte Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalte.¹²⁷ Das entspricht mehr als einem Viertel aller Privathaushalte in Deutschland. Über Haus- und Grundbesitz verfügten im selben Jahr insgesamt 6,083 Mio. der 11,215 Mio. Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalte.¹²⁷ Auffallend ist,

¹²⁶ Vgl. Statistisches Bundesamt, Kinderlosigkeit, S. 41, Anlage 26.

¹²⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wohnen, S. 163, Anlage 27.

dass Haus- und Grundbesitz überwiegend bei Haushalten im mittleren und oberen Einkommenssegment vorhanden ist.¹²⁸ Die Mehrheit befindet sich allerdings im oberen Segment.

Abb. 8: Verkehrswerte und Art des Haus- und Grundbesitzes bei Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten 2013



Quelle: Eigene Darstellung und Berechnungen auf Basis von Statistisches Bundesamt, Wohnen, S. 163, Anlage 27., Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2013, S. 79f, Anlage 28.

Abbildung 8 lässt erkennen, dass es sich beim **Haus- und Grundbesitz** zur Hälfte um Einfamilienhäuser und zu einem Viertel um Eigentumswohnungen handelt. Der durchschnittliche Verkehrswert des Haus- und Grundbesitzes innerhalb der Zielgruppe belief sich auf ca. 236.100 Euro.¹²⁹ Die Verteilung streut sich dabei erheblich (vgl. **Abb. 8**). In etwa gleichviele Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalte besaßen Haus- und Grundbesitz im Wert von 50.000-100.000 Euro, 100.000-150.000 Euro und 150.000-200.000 Euro. Nur etwa 2 Prozent der Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalte mit Haus- und Grundbesitz besaßen Immobilienvermögen von 1 Mio. Euro und mehr (vgl. **Abb. 8**).

In etwa 13 Prozent der Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalte mit Haus- und Grundbesitz hatten im Jahr 2013 noch durchschnittlich 67.333 Euro Hypothekenrestschulden zu bezahlen.¹²⁹ Der Rest hatte ein lastenfreies

¹²⁸ Haus- und Grundbesitz ist überwiegend bei Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen ab 1500-2000 Euro vorhanden. Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2013, S. 77, Anlage 28.

¹²⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wohnen, S. 163, Anlage 27.

Immobilienvermögen zur Verfügung. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes beläuft sich das Bruttogesamtvermögen der Zielgruppe insgesamt auf durchschnittlich 184.700 Euro (Nettogesamtvermögen 176.000 Euro).¹³⁰ Daraus lässt sich schließen, dass das Immobilienvermögen von Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten mit Haus- und Grundbesitz den Großteil des Vermögens ausmacht.

Das Haushaltsnettoeinkommen bei den Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten betrug im Jahr 2016 durchschnittlich 2.617 Euro monatlich. Das Haushaltsnettoeinkommen der Privathaushalte insgesamt lag monatlich bei 3.314 Euro.¹³¹ Laut dem Statistischen Bundesamt hatte die Mehrheit der Männer im Alter von 65 und älter im Jahr 2016 ein monatliches **Nettoeinkommen** zwischen 1.100-1.500 Euro zur Verfügung, während es bei Frauen derselben Altersgruppe nur 700-1.100 Euro waren.¹³² Die wichtigste und höchste Einnahmequelle war dabei die gesetzliche Rente in Höhe von durchschnittlich 1.305 Euro bei Männern und 971 Euro bei Frauen.¹³³ Letztlich stehen vielen Menschen im Alter nicht ausreichend liquide Mittel zur Verfügung.

Der wohl wichtigste Hinweis auf die Sinnhaftigkeit der Umkehrhypothek ergibt sich aus den Erhebungen zur **Mobilität** von Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten.¹³⁴ Die Immobilie erweist sich als Entscheidung mit Zukunftsperspektive, denn 80 Prozent der Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen wollen ihre Immobilie auch noch im Alter nutzen.¹³⁵ Nur 11 Prozent der Immobilieneigentümer bzw. Immobilien-

¹³⁰ Es konnte nicht ausfindig gemacht werden, wie hoch das Bruttogesamtvermögen allein bei Rentner- bzw. Rentnerinnenhaushalten mit Immobilienvermögen ist. Das Bruttogesamtvermögen aller Privathaushalte mit Immobilienvermögen beläuft sich auf 247.900 Euro. Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2013, S. 31, 37, Anlage 28.

¹³¹ Vgl. Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2016, S. 26, 32, Anlage 18.

¹³² Vgl. Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit 2016, S.40, Anlage 29.

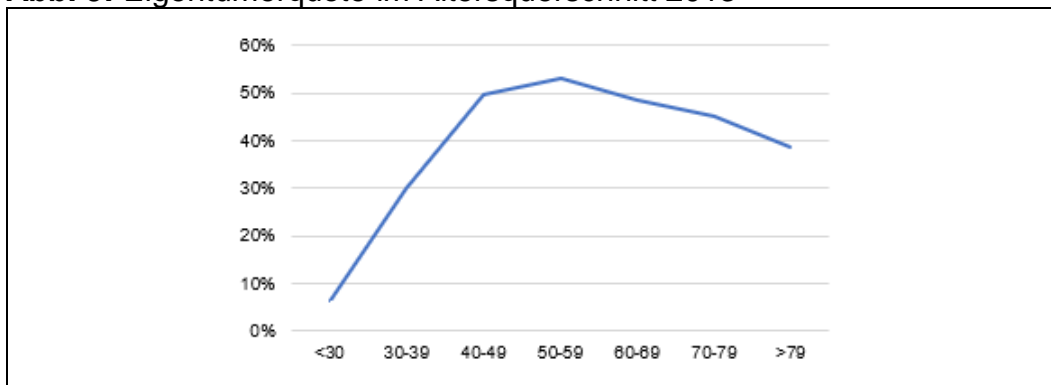
¹³³ Vgl. BIB, Gesetzliche Rente ist die wichtigste Einkommensquelle im Alter, Anlage 30.

¹³⁴ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 376.

¹³⁵ Vgl. Schwäbisch Hall, Immobilie statt Rente, Anlage 31.

eigentümerinnen wollen ihr Haus im Alter veräußern, um sich eine kleinere und seniorengeeignere Immobilie zu kaufen.¹³⁶ Grund dafür ist eine notwendige Haushaltsverkleinerung (Pflege- und Kostenaufwand).¹³⁷ Dies verdeutlicht auch eine geringe Abnahme der Eigentümerquote im Alter (vgl. **Abb. 9**).¹³⁸ Im Jahr 2013 liegt sie im Alter von 65 bei etwa 54 Prozent, im Alter von 80 Jahren bei etwa 39 Prozent (vgl. **Abb. 9**).

Abb. 9: Eigentümerquote im Altersquerschnitt 2013



Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis von Braun/ Holler, Wohneigentumsquoten, S. 3, Anlage 32.

Auch die Wohnsituation Pflegebedürftiger spielt eine wichtige Rolle hinsichtlich der Mobilität im Alter. Grundsätzlich lässt sich ab dem 60. Lebensjahr ein rapider Anstieg der Pflegequote verzeichnen.¹³⁹ Der überwiegende Teil wird jedoch nicht vollständig in Heimen, sondern zu Hause versorgt.¹⁴⁰ Zum einen versuchen die Bundesländer und ihre Kommunen zunehmend aus finanziellen Gründen die häusliche Pflege zu stärken, um den Eintritt in ein Pflegeheim möglichst lange hinauszuzögern.¹⁴¹ Zum anderen besteht der Wunsch älterer Menschen, möglichst im häuslichen Umfeld gepflegt zu werden.¹⁴¹

¹³⁶ Vgl. Schwäbisch Hall, Immobilie statt Rente, Anlage 31.

¹³⁷ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 376.

¹³⁸ Die Eigentümerquote bezeichnet den Anteil der von Eigentümern selbst bewohnten Wohnungen an der Gesamtzahl aller Wohnungen.

¹³⁹ Im Jahr 2015 liegt die Pflegequote im Alter von 60-65 bei 2 Prozent und im Alter von 80-85 schon bei 21,1 Prozent. Vgl. Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik 2015, S. 9, Anlage 33.

¹⁴⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik 2015, S. 9, Anlage 33.

¹⁴¹ Vgl. Deschermeier/ Kochskämper, Der Wohnungsmarkt 2030, S. 10, Anlage 34.

4.3 Marktanalyse

4.3.1 Zeitliche Entwicklung auf dem deutschen Markt

Die ehemalige **Dresdner Bauspar AG**¹⁴² stellte im Jahr 2000/ 2001 in der Öffentlichkeit erstmalig ein Instrument zur Mobilisierung des Immobilienkapitals vor.¹⁴³ Das Modell wurde unter dem Namen „Heim & Rente“ beworben. Mit einer Treuhandgesellschaft sollte ein betagter Kaufvertrag mit Garantiezeit von 5 Jahren geschlossen werden.¹⁴⁴ Trotz hoher Nachfrage von mehr als 4.000 Interessenten wurde das Produkt ohne einen einzigen Vertragsabschluss wieder vom Markt genommen.¹⁴⁵ Vertrags- und aufsichtsrechtliche Bedenken werden für den Marktrückgang verantwortlich gemacht.¹⁴⁶ Auch befürchtete das Management einen Imageschaden, da Medien und Verbraucherverbände behaupteten, dass es sich um ein reines Verlustgeschäft und eine Wette auf den früheren Tod handele.¹⁴⁶

Das ehemalige Bankhaus Oswald Kruber (**Kruberbank**) mit Sitz in Berlin hat bereits vor vielen Jahren erste Umkehrhypotheken unabhängig vom Alter mit Laufzeiten von bis zu 20 Jahren in Deutschland vergeben.¹⁴⁷ Die Refinanzierung erfolgte dabei über die Vergabe von Hypothekenbriefen, sodass die Kruberbank die Forderungen an Investoren weiterreichen konnte.¹⁴⁷ Die Bank wurde 2009 von einer nordamerikanischen Investorengruppe erworben und in die North Channel Bank, mit Sitz in Mainz, umbenannt. Sie bietet heute keine Umkehrhypotheken mehr an.¹⁴⁸

¹⁴² Gehört heute als Allianz Dresdner Bauspar zur Wüstenrot Bausparkasse AG.

¹⁴³ Es handelt sich prinzipiell um ein Kapital freisetzendes Instrument. Allerdings gilt es heute aufgrund des damaligen geringen Kenntnisstandes über Immobilienverzehrinstrumente als erste Umkehrhypothek Deutschlands. Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 100.

¹⁴⁴ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 88.

¹⁴⁵ Vgl. Sandt, Das Haus als sichere Bank, S. 3, Anlage 35.

¹⁴⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 88.

¹⁴⁷ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 100.

¹⁴⁸ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 1, Anlage 24., North Channel Bank, Über Uns, Anlage 36.

Im Jahr 2000 und 2007 hat das **Institut für Finanzdienstleistungen** e.V. (iff) eine Studie über das Modell einer Reverse Mortgage für den deutschen Markt veröffentlicht.¹⁴⁹ Der Vorschlag des iff, die sog. „Aufbauhypothek“, orientiert sich am amerikanischen Modell der Reverse Mortgage.¹⁵⁰ Hierbei handelt es sich jedoch lediglich um einen konzeptionellen Ansatz, der keine Marktreife erlangt hat.¹⁵¹

Seit dem Frühjahr 2007 bietet die **Sparkasse am Niederrhein** das „S-Rentendarlehen“ an, das als Umkehrhypothek mit zeitlich begrenzter Laufzeit zu verstehen ist.¹⁵¹ Es handelt sich um das erste Produkt eines größeren deutschen Kreditinstituts, das eine temporäre Umkehrhypothek durch Zahlung von Monatsraten oder eines Einmalbetrags anbietet. Bis April 2009 konnten insgesamt 12 Abschlüsse und 300 potentielle Nachfrager verzeichnet werden.¹⁵² Das Produkt ist weiterhin verfügbar.¹⁵³ Ebenfalls im Jahr 2007 hat die **Sparkasse Pforzheim Calw** ihre Produktpalette um die „Immobilien-Rente“ erweitert.¹⁵⁴ Bei der zeitlich begrenzten Umkehrhypothek wird ein Kredit als Einmalzahlung oder in Monatsraten bis zu einer Laufzeit von maximal 15 Jahren ausgezahlt.¹⁵⁵ Hierbei handelt es sich i.e.S. um eine Renten- oder Seniorenhypothek, da hier laufende Zinszahlungen möglich sind.¹⁵⁵ Das Produkt wurde wieder aus dem Sortiment genommen.¹⁵⁶

Die **VMT Immofinanz/ VMT Consult GmbH** hat seit 2008 eine zeitlich begrenzte Umkehrhypothek in ihrem Bestand.¹⁵⁷ Sie ist ein aktueller Anbieter der Umkehrhypothek auf dem deutschen Markt und kann nach eigenen Angaben schon sehr viele Abschlüsse aufweisen.¹⁵⁸ Die VMT

¹⁴⁹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 101, 110.

¹⁵⁰ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 356ff.

¹⁵¹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 99f.

¹⁵² Vgl. Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, Sparkassen-Immobilienrente.

¹⁵³ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 2, Anlage 24.

¹⁵⁴ Vgl. Creditreform, Wenn das Eigenheim die Rente zahlt, Anlage 38.

¹⁵⁵ Vgl. Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 107, Anlage 19.

¹⁵⁶ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 3, Anlage 24.

¹⁵⁷ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 6, Anlage 24.

¹⁵⁸ Vgl. E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 6, Anlage 24.

Immofinanz stellt das Produkt der „VMT Umkehrhypothek“ nicht selbst zur Verfügung, sondern durch renommierte deutsche Kreditinstitute (Pool aus 300 Banken und Versicherungen).¹⁵⁹

Im Jahr 2008 brachte auch der erste Versicherer, die **Hannoversche Leben**, eine Umkehrhypothek namens „Rentenhypothek“ auf den Markt.¹⁶⁰ Laut Begründung der Hannoverschen Leben wurde das Produkt 2009 wieder vom Markt genommen, da die Prozesse zu kleinteilig seien und zu hohe Kosten anfielen.¹⁶¹ Auch hier handelt es sich i.e.S. um keine Umkehrhypothek, sondern wie der Name schon sagt, eher um eine Renten- oder Seniorenhypothek.¹⁶² Ebenso vertreibt die **Deutsche Grundstücksrente GmbH** in Kooperation mit der Deutschen Kreditbank (DKB) seit 2008 eine „Immobilienrente“.¹⁶³ Dabei handelt es sich um eine zeitlich begrenzte Umkehrhypothek. Das Produkt wird auch weiterhin angeboten.¹⁶⁴

Die **ImmoKasse GmbH** in Grünwald bei München bot seit 2009 eine Umkehrhypothek an.¹⁶⁵ Sie gilt als einer der ersten Anbieter mit einer marktfähigen Umkehrhypothek und kann als Pionier und etablierter Anbieter von Umkehrhypotheken betrachtet werden.¹⁶⁶ Die Firma vertrieb in Zusammenarbeit mit der DKB ihr Produkt „ImmoRentenPlus“.¹⁶⁷ Die Firma agierte als Vermittler der DKB, da die Verträge allein bei der DKB abgeschlossen wurden.¹⁶⁸ Bei der Produktgestaltung handelte es sich um eine klassische Umkehrhypothek durch Auszahlung eines Einmalbetrags.¹⁶⁹ Schätzungsweise wurden mehr als 100 Verträge abgeschlossen

¹⁵⁹ Vgl. VMT Immofinanz, Wir über uns, Anlage 39.

¹⁶⁰ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4.

¹⁶¹ Vgl. Sandt, Das Haus als sichere Bank, S. 3, Anlage 35.

¹⁶² Vgl. Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 106, Anlage 19.

¹⁶³ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4.

¹⁶⁴ Vgl. Deutsche Grundstücksrente, Wir machen Ihre Immobilie mobil!, Anlage 41.

¹⁶⁵ Vgl. Schleswig-Holsteiner Landtag, IB.ImmoRente, S. 2, Anlage 43.

¹⁶⁶ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4., Stiftung Warentest, Rente aus Stein, S. 34, Anlage 20.

¹⁶⁷ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 34f, Anlage 20.

¹⁶⁸ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4.

¹⁶⁹ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 35, Anlage 20.

und ca. 2.000 Beratungsgespräche geführt.¹⁷⁰ Anfang des Jahres 2013 hat die ImmoKasse GmbH Insolvenz angemeldet.¹⁷¹ Probleme herrschten im Bereich der Finanzierung. Bisherige Investoren waren nicht mehr bereit, die ImmoKasse weiterhin zu finanzieren. Auch die Nachfrage war zu gering.

Die im Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) zusammenarbeitenden Förderbanken des Bundes und der Länder, haben Ende 2008 die „Förder-Immorente (IB.ImmoRente)“ entwickelt.¹⁷² Sie beruht auf dem amerikanischen Konzept der Umkehrhypothek und sollte von verschiedenen Förderbanken umgesetzt werden.¹⁷² Im Jahr 2010 schätzte der VÖB das Potential der Umkehrhypothek mit einem Beleihungswert der Immobilie von 50 Prozent auf ein Kreditvolumen von rund 90,8 Mrd. Euro.¹⁷³ Die öffentlich-rechtliche Institution **Investitionsbank Schleswig-Holstein** ist 2010 mit der „Förder-Immorente“ als Pilotprojekt auf den Markt getreten.¹⁷⁴ Andere öffentliche Banken, wie die Investitionsbank Nordrhein-Westfalen und die Hamburgische Investitions- und Förderbank, haben über eine Einführung nachgedacht.¹⁷⁵ Trotz des hoch geschätzten Potentials wurde das Produkt im April 2013 wieder vom Markt genommen.¹⁷⁶ In drei Jahren wurden nur 44 Verträge abgeschlossen und 253 Beratungsgespräche geführt. Die Landesregierung unterstützt seitdem kein förderpolitisches Engagement mehr.¹⁷⁶

Zuletzt präsentierte der genossenschaftliche Versicherer **R+V Lebensversicherung AG** im Jahr 2011 sein Produkt „ImmobilienRente“ und vertrieb es über die Filialen der Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie die Bausparkasse Schwäbisch Hall.¹⁷⁷ Das Produkt ist eine

¹⁷⁰ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 38f.

¹⁷¹ Vgl. Cash.Online, Immobilien, Anlage 37.

¹⁷² Vgl. Weippert, Förderbanken werden in Zeiten der Krise neu entdeckt, S. 3, Anlage 42.

¹⁷³ Vgl. VÖB/ Wesierski, Die Förder-Immorente stellt sich vor, S. 8, Anlage 22.

¹⁷⁴ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4.

¹⁷⁵ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 35, Anlage 20.

¹⁷⁶ Vgl. Schleswig-Holsteiner Landtag, IB.ImmoRente, S. 1, 3, Anlage 43.

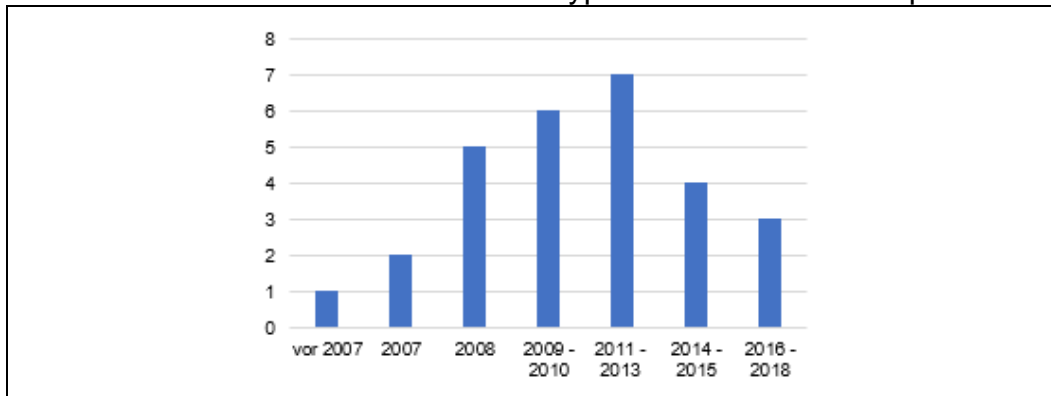
¹⁷⁷ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 4f.

Kombination aus Kredit, zwei Renten- und einer Forderungsausfallversicherung.¹⁷⁸ Ende 2015 hat die R+V Lebensversicherung AG ihre Umkehrhypothek wieder aus dem Programm genommen.¹⁷⁹ Grund des Ausstiegs war eine mangelnde Nachfrage.

4.3.2 Vergleich der Anbieter und der Produktkonditionen

Im Folgenden Teilkapitel 4.3.2 dienen für den Vergleich der Anbieter und der Produktkonditionen u.a. die Anlagen 2 und 3.¹⁸⁰ Der Vergleich erfolgt aufgrund der geringen Anzahl an Anbietern auf dem deutschen Markt für die ehemals und aktuell verfügbaren Anbieter gemeinsam.

Abb. 10: Anbieterbestand der Umkehrhypothek in Deutschland pro Jahr



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Anlage 2 und 3.

Abbildung 10 zeigt den aktuellen **Anbieterbestand** von Umkehrhypotheken pro Jahr in Deutschland von den Jahren 2007 bis 2018. Der Anbieterbestand im Segment ist seit dem Jahr 2007 bis 2011 von einem auf sieben aktuell verfügbare Anbieter auf dem Markt gewachsen. Dieser Höchststand hielt bis 2013 an. Seitdem ist der Anbieterbestand bis zum jetzigen Zeitpunkt wieder auf lediglich drei am Markt fungierende Anbieter gesunken. Hierbei handelt es sich um die Deutsche Grundstücksrente

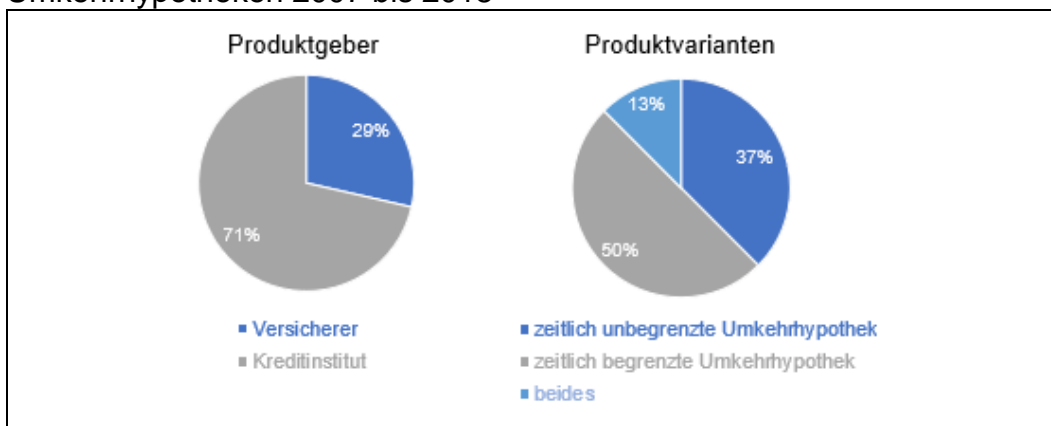
¹⁷⁸ Vgl. Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 40, Anlage 11.

¹⁷⁹ Vgl. Versicherungswirtschaft heute, R+V, Anlage 44.

¹⁸⁰ Vgl. Produktkonditionen nicht mehr verfügbarer Anbieter der Umkehrhypothek in Deutschland, Anlage 2., Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der Umkehrhypothek in Deutschland, Anlage 3.

GmbH in Kooperation mit der DKB, die Sparkasse am Niederrhein und die VMT Immofinanz. Seit dem Jahr 2007 haben sich in Deutschland bis heute insgesamt acht Anbieter¹⁸¹ bzw. sieben Produktgeber¹⁸² von Umkehrhypotheken auf dem Markt etabliert. Die Dresdner Bauspar AG ist nicht als Anbieter oder Produktgeber erfasst, da es zu keiner Marktbildung gekommen ist. Auch die Kruberbank ist hier nicht berücksichtigt, da sich zu ihrem Produkt keine genaueren Informationen finden lassen.

Abb. 11: Produktgeber- und Produktvariantenstruktur der Umkehrhypotheken 2007 bis 2018



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Anlage 2 und 3.

Die **Produktgeberstruktur** in den Jahren 2007 bis 2018 ist mit 71 Prozent von Kreditinstituten (Geschäftsbanken) geprägt (vgl. **Abb. 11**). Darunter fallen eine Kreditbank, zwei öffentlich-rechtliche Sparkassen und eine öffentlich-rechtliche Bank mit Sonderaufgaben (Förderbank).¹⁸³ Mit 29 Prozent Anteil sind auch zwei Versicherer am Markt vertreten.¹⁸⁴ Ein Grund für diese Produktgeberstruktur ist der hohe Cashflow-Abfluss während der Laufzeit der Umkehrhypothek und dem erst mit Fälligkeit einhergehenden

¹⁸¹ ImmoKasse GmbH mit DKB, Deutscher Grundstücksrente GmbH mit DKB, Hannoversche Leben, Investitionsbank Schleswig-Holstein, Sparkasse am Niederrhein, Sparkasse Pforzheim-Calw, R+V Lebensversicherung AG, VMT Immofinanz.

¹⁸² Die ImmoKasse GmbH und die Deutsche Grundstücksrente GmbH vertreiben das Produkt der DKB und agieren am Markt lediglich als Vermittler/Anbieter und nicht als Produktgeber. Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 3f.

¹⁸³ Die VMT Immofinanz hat keine Angaben darüber gemacht mit welchen Kreditinstituten zusammengearbeitet wird.

¹⁸⁴ Die R+V Lebensversicherung AG vertreibt das Produkt über Kreditinstitute des Genossenschaftssektors (Raiffeisenbanken und Volksbanken).

Cashflow-Rückfluss durch die Verwertung der Immobilie.¹⁸⁵ Dem hohen Kapitalbedarf steht nur eine geringe Anzahl an Investoren gegenüber. Kreditinstitute und Versicherer verfügen über das notwendige Kapital und das erforderliche Know-how zur Refinanzierung an den Finanzmärkten (siehe Punkt 5.1).¹⁸⁵

Als überregionale Anbieter fungieren am deutschen Markt vier der acht Anbieter. Die anderen vier Anbieter sind nur **regional** begrenzt verfügbar.

Als **Produktvariante** bieten drei Anbieter eine zeitlich unbegrenzte und vier eine zeitlich begrenzte Umkehrhypothek an (vgl. **Abb. 11**). Nur ein Anbieter bietet beide Varianten an (vgl. **Abb. 11**). **Zeitlich unbegrenzte Umkehrhypotheken** durch die Auszahlung eines Einmalbetrags sind bei der ImmoKasse GmbH mit der DKB, der Hannoverschen Leben und der R+V Lebensversicherung AG möglich. Klassische zeitlich unbegrenzte Umkehrhypotheken durch die Auszahlung von Monatsraten gibt es bei der R+V Lebensversicherung AG und bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein (max. bis zum 110. Lebensjahr). Eine Kombination mit einer Einmalzahlung ist bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein nur zweckgebunden für Umbau oder Modernisierungen möglich.¹⁸⁶ **Zeitlich begrenzte Umkehrhypotheken** durch Auszahlung einer Einmalzahlung oder durch Monatsraten bieten die Sparkasse Pforzheim-Calw bis zu einer max. Laufzeit von 15 Jahren, die Sparkasse am Niederrhein bis zu einer Laufzeit von max. 10 Jahren, die Deutsche Grundstückrente GmbH mit der DKB bei einer Laufzeit zwischen 10 bis 15 Jahren und die VMT Immofinanz mit Laufzeiten zwischen 10 bis 20 Jahren an. Auch bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein ist eine zeitlich begrenzte Umkehrhypothek in Form von Monatsraten bis zum Ende der statistischen Lebenserwartung des Immobilieneigentümers bzw. der Immobilieneigentümerin möglich.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 4f.

¹⁸⁶ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 35f, Anlage 20.

Grundvoraussetzung für die Inanspruchnahme des Produkts ist bei sechs Anbietern ein **Mindestwert der Immobilie**. Dieser bewegt sich je nach Anbieter zwischen 50.000 Euro und 250.000 Euro. Zudem ist bei drei Anbietern sicher bekannt, dass sowohl eine Schuldenfreiheit als auch ein gut erhaltener Zustand der Immobilie vorausgesetzt wird. Vor allem die R+V Lebensversicherung AG zielt auf Häuser und Eigentumswohnungen in „wertstabiler Lage“ ab.¹⁸⁷ Förderbanken konzentrieren sich auftragsgemäß auf Durchschnittsrentner und wollen keine allzu großen Hürden setzen.¹⁸⁸ Tendenziell sind es die privaten Konkurrenten, die hochwertige Immobilien im Ballungszentrum im Blick haben und nur regional begrenzt verfügbar sind. Das **Mindestalter** bei Vertragsabschluss bewegt sich bei allen Anbietern zwischen 60 und 80 Jahren, nur ein Anbieter, die Sparkasse am Niederrhein, legt kein Mindestalter fest.

Zu beachten sind die erheblichen **Kosten** der Anbieter.¹⁸⁹ Bei sieben Anbietern fallen Gutachter-, Notar- und Grundbuchkosten an. Fünf Anbieter verlangen zusätzlich Bearbeitungsgebühren zwischen 1,5 bis 2 Prozent. Generalisierende Aussagen über die Beleihungsgrenze und die Höhe des Zinssatzes können pauschal nicht gegeben werden, da sie an die interne Kreditkalkulation gebunden sind und sich bei jedem Anbieter unterscheiden. Die Produktvarianten werden bei sechs Anbietern zu einem für die Laufzeit festen **Zinssatz** und bei zwei Anbietern zu einem variablen Zinssatz angeboten.

Sonstige Kosten fallen bei der ImmoKasse GmbH aufgrund der Stundung der Zinsen an. Es ergibt sich eine jährliche Pauschale von anfänglich 3,33 Prozent, 5 Prozent ab dem 11. Jahr und 6 Prozent ab dem 21. Jahr des Anfangskreditbetrags. Bei der Investitionsbank Schleswig-Holstein wird sowohl bei der zeitlich unbegrenzten als auch bei der zeitlich begrenzten Umkehrhypothek von den Monatsraten noch zusätzlich ein „Garantientgelt“

¹⁸⁷ Vgl. Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 40, Anlage 11.

¹⁸⁸ Vgl. Schleswig-Holsteiner Landtag, IB.ImmoRente, S. 2, Anlage 43.

¹⁸⁹ Die VMT Immofinanz gibt keine Auskunft über die Kosten ihres Produkts.

abgezogen, welches in einen Fonds beim VÖB fließt.¹⁹⁰ Dieser kommt bei der zeitlich begrenzten Umkehrhypothek für die Kreditzinsen auf, die anfallen, wenn der Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerin das Ende der statistischen Lebenserwartung erreicht. Die Schulden können dann nicht mehr ansteigen. Bei der zeitlich unbegrenzten Umkehrhypothek zahlt der Fonds auch die nach dem 110. Lebensjahr anfallenden weiteren Monatsraten. Die R+V Lebensversicherung AG verlangt monatlich noch Beiträge für Rentenversicherungen, die die Zahlung der Monatsraten ab dem 85. Lebensjahr und die Zahlung der Kreditzinsen ab dem 89. Lebensjahr übernehmen.¹⁹¹

4.3.3 Beispiele Kreditbetrag

Im Jahr 2011 bekommt man bei der **ImmoKasse GmbH** unabhängig vom Geschlecht im Alter von 70 Jahren für ein Haus mit einem Verkehrswert von 300.000 Euro eine **Einmalzahlung** in Höhe von 64.025 Euro ausgezahlt (vgl. **Abb. 13**). Wird die Einmalzahlung erst mit dem 75. Lebensjahr in Anspruch genommen, erhöht sich der Auszahlungsbetrag auf 83.725 Euro (vgl. **Abb. 13**). **Abbildung 12** links zeigt, wie die Kreditschuld durch die Stundungspauschale und die Zinsen, während der Laufzeit, immer mehr steigt – maximal bis zum Verkehrswert der Immobilie am Ende der Laufzeit. Die Kreditschuld verdoppelt sich in nicht einmal 10 Jahren und steigt somit rapide in die Höhe (vgl. **Abb. 12** links). Sie wird zum Vertragsende fällig. Die positive Differenz zwischen dem Verkehrswert und der Kreditschuld steht dem Immobilieneigentümer bzw. der Immobilieneigentümerin oder dessen Erben bei der Vertragsbeendigung als Restschuld zu.¹⁹²

Bei der **R+V Lebensversicherung AG** wird der Verkehrswert einer Immobilie von 300.000 Euro zu 80 Prozent beliehen (Beleihungsgrenze

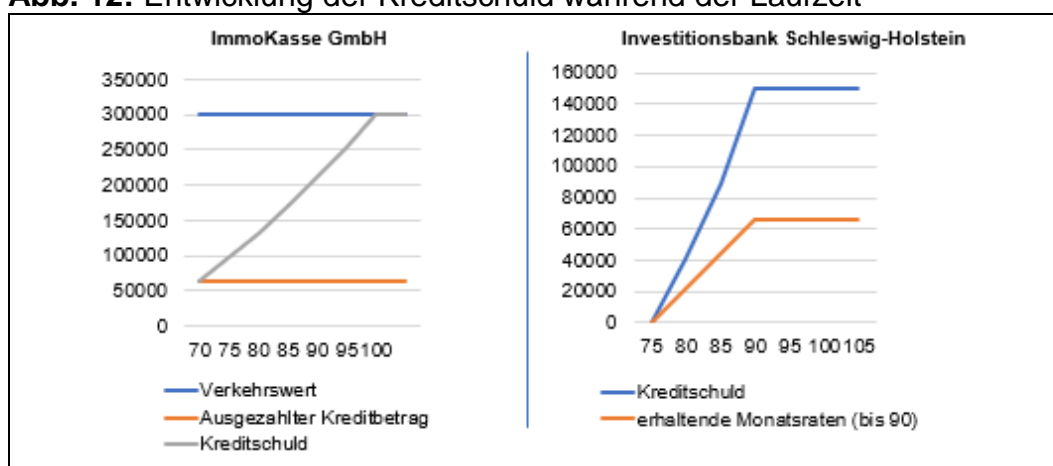
¹⁹⁰ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 36, Anlage 20.

¹⁹¹ Vgl. Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 41, Anlage 11.

¹⁹² Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 35f, Anlage 20.

240.000 Euro).¹⁹³ Die Kreditschuld ist auf diesen Betrag am Ende der Laufzeit begrenzt. Je nach Geschlecht und Alter des Kunden bestimmt sich der auszuzahlende Betrag. Bei der Auszahlungsvariante einer **Einmalzahlung** würde ein 70-jähriger Mann im Jahr 2011 bspw. 67.685 Euro und eine 70-jährige Frau 67.920 Euro ausgezahlt bekommen (vgl. **Abb. 13**). Im Alter von 75 Jahren erhöht sich der Auszahlungsbetrag bei einem Mann auf 90.703 Euro und bei einer Frau auf 88.367 Euro (vgl. **Abb. 13**). Bei der Auszahlungsvariante durch **Monatsraten** würde ein 75-jähriger Mann im Jahr 2011 bis zum 85. Lebensjahr eine steuerfreie Monatsrate in Höhe von 610,83 Euro bekommen (vgl. **Abb. 13**). Gleichzeitig fallen monatlich 615,73 Euro Kosten für Versicherungsbeiträge für eine private Rentenversicherung an, die die Kreditschuld erheblich in die Höhe treiben.¹⁹³ Ab dem 85. Lebensjahr zahlt die private Rentenversicherung eine monatliche Rente in Höhe von 498,57 Euro durch die eingezahlten Rentenversicherungsbeiträge bis zum Lebensende weiter.¹⁹³ Die Kreditschuld steigt somit nur noch durch die jährlichen Kreditzinsen an. Ab dem 89. Lebensjahr kommt eine weitere Rentenversicherung für die Kreditzinsen auf.¹⁹³ Die Kreditschuld kann ab diesem Zeitpunkt nicht mehr steigen und bleibt auf 240.000 Euro begrenzt.¹⁹³

Abb. 12: Entwicklung der Kreditschuld während der Laufzeit



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Finanztest, Rente aus Stein, S. 35f, Anlage 20., Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 42, Anlage 11.

¹⁹³ Vgl. Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 41f, Anlage 11.

Die **Investitionsbank Schleswig-Holstein** beleiht eine Immobilie mit einem Verkehrswert von 300.000 Euro zu 150.000 Euro.¹⁹⁴ Eine pauschale Beleihungsgrenze gibt es nicht. Bei der zeitlich begrenzten Umkehrhypothek werden die Monatsraten bis zum Ende der statistischen Lebenserwartung ausgezahlt. Nach Angaben aus dem Jahr 2009 würden die Monatsraten eines 75-jährigen Mannes bis zum ca. 90. Lebensjahr laufen.¹⁹⁴ Die monatliche Bruttorente beläuft sich auf 496 Euro, nach Abzug des Garantieentgelts in Höhe von 131 Euro beträgt die monatliche Nettorate nur noch 365 Euro.¹⁹⁴ Am 90. Lebensjahr beträgt der Nettokreditbetrag insgesamt 65.700 Euro. Zinsen, Gebühren und Entgelte summieren sich auf 84.300 Euro.¹⁹⁴ Die Kreditschuld ist somit auf 150.000 Euro gewachsen und wird zu diesem Zeitpunkt fällig (vgl. **Abb. 12** rechts).

Abb. 13: Einmalzahlung und Monatsraten als Kredit

Einmalzahlung als Kredit					
Einmalzahlung bei einem Immobilienwert von 300.000€					
1) ImmoRentenPlus der ImmoKasse GmbH/ DKB					
Geschlecht und Alter bei Vertragsabschluss	Auszahlung (Euro)	Schuldenstand nach 5 Jahren	10 Jahren	15 Jahren	Restschuld nach 5 Jahren
Alter 70 Jahre	64 025€	98 275€	131 550	170 225	201 725€
Alter 75 Jahre	83 725€	128 475	171 950	222 525	171 525
2) Immobilienrente der R+V Lebensversicherung AG* Beleihungswert von 240 000 Euro					
Frau 70 Jahre	67 920	105 823	147 389	192 618	194 177€
Mann 70 Jahre	67 685	105 627	147 272	192 619	194 373
Ehepaar (Frau 70, Mann 75 Jahre)	64 226	102 748	145 548	192 626	197 252
Frau 75 Jahre	88 367	137 964	192 676	233 262	162 036
Mann 75 Jahre	90 703	139 349	192 673	224 340	160 651
Monatsraten als Kredit					
Monatsraten der R+V Lebensversicherung AG bei einem Immobilienwert von 300.000€					
R+V Lebensversicherung AG* Beleihungswert von 240.000€					
Geschlecht und Alter bei Vertragsabschluss	Monatsrente (Euro)	Schuldenstand nach 10 Jahren	20 Jahren	Summe der Renten nach 10 Jahren	20 Jahren
Frau 70 Jahre	363,96	114 817	235 834	44 039	87 714
Mann 70 Jahre	388,83	114 817	217 869	47 048	93 708
Ehepaar (Frau 70, Mann 75 Jahre)	332,98	114 815	235 831	40 291	80 248
Frau 75 Jahre	540,60	192 752	246 225	65 413	130 285
Mann 75 Jahre	610,83	192 752	228 150	73 910	147 210

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 41f, Anlage 11.

¹⁹⁴ Vgl. Finanztest, Rente aus Stein, S. 36f, Anlage 20.

4.4 Ergebnisse

Erstens zeigen die Ergebnisse aus Punkt 4.2, dass in Deutschland ein großes Marktpotential für das Produkt der Umkehrhypothek vorhanden ist.

Zweitens verdeutlicht die Marktanalyse unter Punkt 4.3 jedoch, dass die Verbreitung von Umkehrhypotheken auf dem deutschen Markt relativ gering ist oder sich vielmehr noch kein Markt entwickelt hat. Es existieren nur wenige, schnelllebige Anbieter.

Drittens sind die bisherigen Produktgestaltungen der Umkehrhypotheken in Deutschland sehr komplex und nicht standardisiert. Die Produktkomplexität verhindert eine allgemeine Verständlichkeit und Transparenz. Durch die Komplexität des Produkts entfällt die Vergleichbarkeit mit identischen Produkten der Konkurrenz oder ist zumindest nur eingeschränkt möglich (kein klarer Preis- und Preisgestaltungswettbewerb).

Viertens weisen Umkehrhypotheken in Deutschland eine sehr hohe Kostenstruktur auf. Sicherheitsabschläge in Form der Beleihungsgrenze und hohen Zinsen sowie zusätzlich anfallende Abschlusskosten, Gebühren und Versicherungsprämien der Anbieter mindern den Auszahlungsbetrag erheblich und reduzieren das Immobilienvermögen der Kunden sehr schnell. Im Vergleich zum Verkehrswert der Immobilie ergibt sich ein erstaunlich kleiner max. Kreditbetrag und eine kleine max. Monatsrate. Höhere Auszahlungen ergeben sich nur bei besonders werthaltigen Immobilien oder erst bei einem fortgeschrittenen Einstiegsalter.

Fünftens ist das Produkt aus Kundensicht nur für einen eingeschränkten Personenkreis zugänglich. Hürden zur Inanspruchnahme ergeben sich z.B. hinsichtlich des Mindestalters des Immobilieneigentümers bzw. der Immobilieneigentümerin oder dem Mindestwert der Immobilie. Überwiegend werden zudem nur werthaltige, schuldenfreie Immobilien in gutem Zustand und in regionaler Nähe von den Anbietern beliehen.

Letztens ist ersichtlich, dass die Umkehrhypothek überwiegend zeitlich begrenzt angeboten wird. Der Zweck der Umkehrhypothek, die Langlebigkeit des Immobilieneigentümers bzw. der Immobilieneigentümerin mit einem lebenslangen Einkommen abzusichern, ist nicht gegeben.

5 Risiken und Akzeptanzhemmnisse

Die Ursachen für die geringe Marktausprägung der Umkehrhypothek in Deutschland, können mannigfaltiger Natur sein. Sie können wirtschaftlicher, rechtlicher oder kultureller Herkunft sein.¹⁹⁵ Im April 2006 hat das ZEW im Rahmen des monatlichen Finanzmarktreports eine Umfrage unter 232 Finanzmarktexperten zur Bedeutung von Umkehrhypotheken in Deutschland veröffentlicht.¹⁹⁶ Die aufgeführten Hemmnisse und Risiken dieses Kapitels werden teilweise mit diesen Umfrageergebnissen bewertet.

5.1 Anbieterperspektive

Dem Anbieter entstehen bei der Kreditvergabe Verlustrisiken, die alleine von ihm zu tragen sind. Ein Verlustrisiko ist das **Kreditausfallrisiko**.¹⁹⁶ Es besteht darin, dass der Anbieter, die an den Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerin geleisteten verzinsten Auszahlungen zum Vertragsende nur noch teilweise oder nicht mehr zurückerhält. Das Kreditausfallrisiko des Anbieters hängt bei der Umkehrhypothek von der Immobilienwertentwicklung, dem Laufzeitrisiko sowie der Marktzinsentwicklung ab.¹⁹⁷ Damit das vorhandene Kreditausfallrisiko nicht eintritt, muss es für ein Marktangebot von den Anbietern ausreichend abgesichert werden (siehe Punkt 3.2.2, Punkt 3.2.3 und Punkt 3.2.4).

Das Risiko der **Immobilienwertentwicklung** besteht im Rückgang des Immobilienwertes (Inflation), z.B. durch örtliche Gegebenheiten, den Immobilienstandort, die Länge der Lebenszeit von Immobilien oder Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen.¹⁹⁸ Da dem Anbieter als Sicherheit der Rückzahlung, allein der Immobilienwert zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses oder der Fälligkeit dient, kommt es dann zu einem

¹⁹⁵ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 5.

¹⁹⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 90.

¹⁹⁷ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 58.

¹⁹⁸ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 60f., Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 124f.

Kreditausfall, wenn die Kreditschuld am Ende der Laufzeit den Immobilienwert übersteigt. Das Risiko ist größer, wenn der Anbieter an der Wertveränderung der Immobilie beteiligt ist.¹⁹⁹ Kreditausfälle können nicht durch Nicht-Verlustfälle kompensiert werden.²⁰⁰ Eine positive Wertentwicklung wird jedoch dadurch unterstützt, dass die Kunden bei der Umkehrhypothek weiterhin Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen bleiben. Das Moral-Hazard-Risiko kann weitgehend ausgeschlossen werden, da die Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen weiterhin in ihrer Immobilie wohnen wollen und für zukünftige Erben die Möglichkeit fortbesteht, Eigentum an der Immobilie zu erlangen.²⁰¹

Das **Laufzeitrisko** besteht in der unbekannten Dauer des Vertrags und dem damit einhergehenden ungewissen Rückzahlungszeitpunkt.²⁰² Es hängt von der Langlebigkeit und Mobilität des Immobilieneigentümers bzw. der Immobilieneigentümerin und dem Sonderkündigungsrecht bei Vertragsverletzung ab.²⁰² Die vom Anbieter kalkulierte Vertragslaufzeit verlängert sich, wenn bspw. die Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerinnen länger in der Immobilie wohnen, oder die auf Basis von Sterbetafeln erwartete Lebensdauer übersteigen.²⁰³ Die Kreditschuld erhöht sich durch weiter anfallende gestundete Zinsen sowie evtl. weitere Auszahlungen und kann den Immobilienwert im Zeitpunkt der Fälligkeit oder des Vertragsschlusses übersteigen.²⁰⁴ Dem Laufzeitrisko kommt vor allem bei der Produktvariante einer zeitlich unbegrenzten Umkehrhypothek eine große Bedeutung zu.²⁰⁵ Von den Finanzanalysten sehen 35 Prozent das **Langlebigkeitsrisiko** als große Schwierigkeit an.²⁰⁶

¹⁹⁹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 60.

²⁰⁰ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 124f.

²⁰¹ Moral Hazard bezeichnet die Gefahr, dass die Nutzer bzw. Nutzerinnen des Immobilienverzehrprodukts, die Immobilie nicht pflegen möchten und ggf. notwendige Instandhaltungsmaßnahmen unterlassen. Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 66ff.

²⁰² Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 121.

²⁰³ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 59.

²⁰⁴ Vgl. Weinrobe, An Insurance Plan, S. 645.

²⁰⁵ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 59.

²⁰⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 92.

Das **Zinsentwicklungsrisiko** hängt davon ab, ob ein fester oder variabler Zins vereinbart wurde.²⁰⁷ Bei einem Vertrag mit Vereinbarung einer variablen Verzinsung hat der Kunde das Risiko zu tragen. Steigende Marktzinsen führen dazu, dass die Kreditschuld schneller ansteigt und der Immobilienwert früher überschritten wird als kalkuliert.²⁰⁸ Bei einer fixen Zinsvereinbarung liegt das Risiko alleine beim Anbieter.²⁰⁸ Evtl. könnten dem Anbieter Zinseinnahmen entgehen und kalkulatorische Verluste entstehen.²⁰⁹ Das Zinsentwicklungsrisiko liegt bei der fixen Zinsvereinbarung wesentlich höher, gibt dem Anbieter aber eine Planungssicherheit der Erträge und Schutz vor sinkenden Marktzinsen.²¹⁰

Auf der Anbieterseite können sich weitere produktspezifische Risiken einstellen, z.B. ist das **Ausgabenrisiko** im Rahmen der Umkehrhypothek sehr ausgeprägt.²¹¹ Markteinführungskosten können sehr hoch sein, sodass entstandene Ausgaben für die Produktentwicklung und -einführung, das Marketing sowie die Beratung, erwartete Erlöse übersteigen können.²¹² Auch während der Laufzeit fallen evtl. weitere Kosten an, wie z.B. für die Inspektion der Immobilie. Den hohen Ausgaben der Anbieter steht entgegen, dass sich Rückflüsse aus Investitions- und Entwicklungskosten meist erst später einstellen, als erwartet.²¹³ Im schlimmsten Fall entstehen irreversible Kosten, sollte die Umkehrhypothek die Markteinführung durch eine möglicherweise geringe Nachfrage nicht überleben.²¹⁴

Da sich Rückzahlungen aus der Umkehrhypothek erst zum Vertragsende einstellen, stellt sich für den Anbieter während der Laufzeit ein **Refinanzierungsrisiko** (Insolvenz) ein. Das Refinanzierungsrisiko wird mit

²⁰⁷ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 59.

²⁰⁸ Vgl. Chan, Overseas' Experience, S. 43f.

²⁰⁹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 123.

²¹⁰ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 60.

²¹¹ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 125f.

²¹² Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 61.

²¹³ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 125f.

²¹⁴ Vgl. Mitchell/ Piggott, Unlocking Housing Equity in Japan, S.24.

29 Prozent als starkes Hemmnis angesehen.²¹⁵ Die Refinanzierung der Kreditinstitute erfolgt z.B. über die Zentralbanken, die Aufnahme von Krediten am Kapitalmarkt, durch Spareinlagen oder per Kreditverkauf.²¹⁶ In Deutschland kommt der klassischen Refinanzierung von Kreditinstituten durch Einlagengeschäfte die größte Bedeutung zu.

Eine Refinanzierung durch Kreditverkauf an Investoren und dem damit einhergehenden **Weiterverkauf der Kreditforderungen** oder **Risiken** über den Kapitalmarkt findet im Gegensatz zu den USA (siehe Punkt 3.3) i.d.R. eher selten statt.²¹⁷ Ein Kreditverkauf erfordert eine entsprechend große Masse von Kreditforderungen, denn nur durch die Bündelung von bonitätsstarken und -schwachen Forderungen kann ein Diversifizierungseffekt erreicht werden.²¹⁸ Einerseits verfügen viele deutsche Anbieter der Umkehrhypothek nicht über diese Masse an Kreditforderungen. Andererseits fehlt es auch oftmals an ausreichend vorhandenen Investoren, zum Ankauf der verbrieften Forderungen.²¹⁸ Eine breite Marktakzeptanz der Umkehrhypothek erfordert allerdings die Möglichkeit, Verbriefungen von Forderungen oder Risiken vorzunehmen.²¹⁹ Auch im internationalen Vergleich zeigt sich, dass die Möglichkeit der Umkehrhypothek nur gebräuchlich ist, wenn gleichzeitig ein hoch entwickelter Verbriefungsmarkt existiert.²²⁰ 33 Prozent der Finanzanalysten sehen das als starkes oder sehr starkes Akzeptanzhemmnis.²²¹

Des Weiteren kann es zu **Abwicklungsrisiken** kommen. Das sind sämtliche Probleme, die in Folge der Beendigung des Vertrages auftreten

²¹⁵ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 93.

²¹⁶ Vgl. Verivox, Refinanzierung, S. 1, Anlage 45.

²¹⁷ Bei einem Kreditverkauf werden Kredite derselben Ausstattung gebündelt und in verbriefter Form an Investoren weiterverkauft. Grundpfandrechtlich durch Immobilien gesicherte Kredite, die verbrieft werden, dürfen 60 Prozent des Beleihungswertes nach §14 PfandBG nicht übersteigen. Im internationalen Vergleich ist das eine relativ geringe Beleihungshöchstgrenze. Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 93f., Verivox, Refinanzierung, S. 2, Anlage 45.

²¹⁸ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 13.

²¹⁹ Vgl. Mitchell/ Piggott, Unlocking Housing Equity in Japan, S. 38.

²²⁰ Vgl. Beyerle/ Milleker, Wohnimmobilien, S. 13.

²²¹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 93.

können, wie z.B. der Wertermittlung bei Fälligkeit und möglichen Auseinandersetzungen mit den Erben.²²² Ein **Verwertungsrisiko** stellt sich für den Anbieter ein, wenn der Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerin oder die Erben die Kreditschuld nicht tilgen oder keine Erben vorhanden sind.²²² Der Anbieter muss die ausstehenden Kreditforderungen aus dem Immobilienwert begleichen. Für den Anbieter besteht das Risiko der Verwertung im unsicheren Zeitpunkt der Realisierung der Verwertung sowie der Höhe des Verwertungserlöses.²²² Möglicherweise lässt sich die Immobilie nicht einmal veräußern. Die Lage und die Qualität der Immobilie spielen bei der Verwertung eine wichtige Rolle. Das Verwertungsrisiko wird von den Finanzanalysten mit 49 Prozent als starkes oder sehr starkes Problem eingeschätzt.²²³

Sonstige Risiken oder Akzeptanzhemmnisse für den Anbieter können sich hinsichtlich der rechtlichen Rahmenbedingungen, der Reputation und der Regulierung einstellen.²²⁴ Die Gesetzeslage und die **rechtlichen Rahmenbedingungen** sind in Deutschland bislang nicht eindeutig geregelt.²²⁵ Es fehlt eine allgemeine, eigenständige rechtliche Grundlage für das Produkt, die Rechtsunsicherheiten behebt und folglich eine transparente und verständliche Produktlösung ermöglicht. Als problematisch erweist sich z.B. das Zinseszinsverbot nach §248 Abs. 1 BGB für die Refinanzierung des Anbieters und das Sonderkündigungsrecht seitens der Immobilieneigentümer bzw. der Immobilieneigentümerinnen in Folge von §11 VAG, denn es kann zu unvorhersehbaren Kosten für den Anbieter führen. Bei dem Rückgang von Anbietern der Umkehrhypothek am deutschen Markt, wird auch sicherlich die am 21.03.2016 in Kraft getretene „Wohnimmobilienkreditrichtlinie“ eine Rolle gespielt haben. Strengere Informations- und Prüfpflichten sowie gestiegene Haftungsrisiken für

²²² Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 126.

²²³ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 91.

²²⁴ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 126.

²²⁵ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 22

Kreditinstitute, könnten Anbietern die Vergabe von Umkehrhypotheken zusätzlich erschwert haben. Weitere Rechtsunsicherheiten können bei der Scheidung von Ehepartnern bzw. Ehepartnerinnen, der Entmündigung und in Bezug auf den Verbraucherschutz oder das Erbrecht entstehen.²²⁶

Außerdem ergeben sich **aufsichtsrechtliche** Fragestellungen für die Anbieter.²²⁶ Zum einen erfordert das Produkt der Umkehrhypothek eine Zulassungspflicht im Bankenrecht, denn bei Immobiliendarlehensverträgen handelt es sich um zulassungspflichtige Bankgeschäfte durch die BaFin nach § 32, 33 KWG. Zum anderen erfordert die Umkehrhypothek, infolge des durch eine Versicherung abgesicherten Langlebigkeitsrisikos, auch eine Zulassungspflicht im Versicherungsrecht. Es handelt sich nämlich um ein Versicherungsgeschäft gem. §1 VAG. Banken ist es zwar grundsätzlich nach §1 KWG erlaubt, verschiedene Geschäftstätigkeiten auszuüben, aber aufsichtsrechtlich wird eine Zulassung der BaFin zur Ausübung eines Versicherungsgeschäfts benötigt. Ein Markteintritt für Nichtkreditinstitute ist letztlich nur erschwert möglich.²²⁷

Die Reputation des Anbieters kann durch das Angebot der Umkehrhypothek gefährdet werden. In Folge von Medienberichten oder Kundenbeschwerden über fehlerhafte Beratungsleistungen, mangelnde Transparenz, unterschiedliche Vertragsausgestaltungen oder zu hohe Kosten können sich **Reputationsrisiken** einstellen.²²⁸ Vor allem, wenn der Anbieter an der Wertsteigerung der Immobilie beteiligt wird, kann dies bei steigenden Immobilienpreisen in der Öffentlichkeit als ein Missverständnis zwischen Leistung und Gegenleistung wahrgenommen werden.²²⁹

Ein **Regulierungsrisiko** besteht darin, dass sich Anforderungen an die aufsichtsrechtliche Regulierung (KWG und VAG) oder die Hypothekengesetzgebungen ändern und dies Auswirkungen auf die Vertragserfüllung und die Kalkulation hat.²³⁰

²²⁶ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 126.

²²⁷ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 15.

²²⁸ Vgl. Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 126.

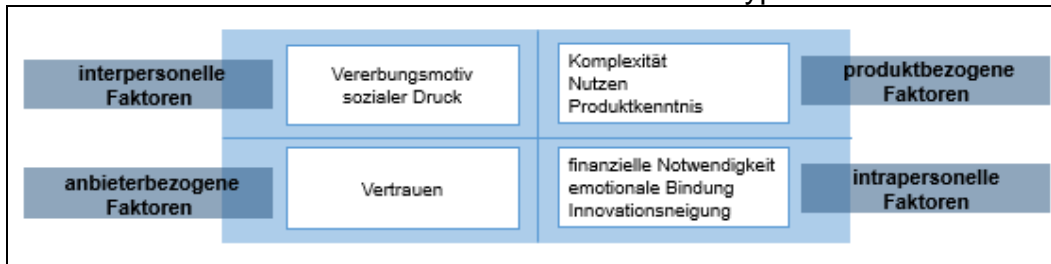
²²⁹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 62.

²³⁰ Vgl. Case/ Schnare, Preliminary Evaluation, S. 343ff.

5.2 Kundenperspektive

Die Akzeptanzhemmnisse der Kundenperspektive werden als durchaus schwieriger eingeschätzt. Die Verhaltensdeterminanten, die für den Abschluss einer Umkehrhypothek ausschlaggebend sein können, sind in **Abbildung 14** dargestellt und lassen sich in vier Bereiche unterteilen.

Abb. 14: Verhaltensdeterminanten bei der Umkehrhypothek



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 377., Shlomo, Reverse Mortgage, S. 76, 85ff, 117.

Erstens können sich **intrapersonelle Faktoren** auf den Abschluss einer Umkehrhypothek auswirken (vgl. **Abb. 14**).

Immobilieeigentümer bzw. Immobilieeigentümerinnen werden sicherlich nur dann eine Umkehrhypothek abschließen, wenn ein finanzielles Bedürfnis oder eine finanzielle Notwendigkeit besteht.

Ein elementarer Problembereich ist zudem die Passivität der älteren Menschen, sich mit der eigenen Vergänglichkeit auseinanderzusetzen und die eigene Lebenserwartung zu kalkulieren.²³¹ Diesem Akzeptanzhemmnis wird mit 49 Prozent eine starke oder sehr starke Bedeutung zugesprochen.²³¹

Die größte Schwierigkeit der Umkehrhypothek in Deutschland liegt in der sensiblen Zielgruppe und deren emotionaler Bindung zur selbst genutzten Immobilie. Nach dem Motto „My home is my castle“, nimmt sie innerhalb der Zielgruppe eine herausgehobene Stellung ein.²³² Immobilieneigentum wird als „bessere Lebensform“ angesehen und ist nicht für jedermann

²³¹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 97.

²³² Vgl. iff, Konferenz – Reader, S. 37, Anlage 10., Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 377., Übersetzung: „Mein Zuhause ist mein Schloss“ (DeepL).

zugänglich.²³³ Über einen langen Zeitraum und häufig bis zum Eintritt ins Rentenalter, wurden erhebliche Anstrengungen unternommen, um die Lastenfreiheit der Immobilie zu erlangen. Der Nutzen aus der schuldenfreien Immobilie will im Alter generiert werden.²³⁴ Es bestehen Hemmungen in einer erneuten Kreditaufnahme. „Schulden“ werden überwiegend als negativ angesehen.²³⁵ Diese Mentalität kann das Werterhaltungsinteresse der Immobilieneigentümer bzw. Immobilien-eigentümerinnen positiv beeinflussen und dem Abschluss einer Umkehrhypothek möglicherweise im Wege stehen. Experten nehmen jedoch an, dass dieses Hemmnis generationengebunden ist und sich mit einem Generationenwechsel auflösen kann.²³⁶ Auch der stellvertretende Direktor des iff in Hamburg, Achim Tiffe, meint: „Künftige Rentner sind eher als die Generationen zuvor bereit, ihre Immobilien zu Geld zu machen.“²³⁷ Ferner handelt es sich bei der Umkehrhypothek um ein innovatives Finanzprodukt. Oftmals lassen sich Widerstände gegenüber innovativen Produkten auf dem Markt beobachten. Diese negative Innovationsneigung kann aus der individuellen Angst vor Veränderungen oder einem möglichen Misserfolg des neuen Produkts resultieren.²³⁸

Zweitens sind **produktbezogene Faktoren** aus Kundenperspektive in Bezug auf die Umkehrhypothek zu beachten (vgl. **Abb. 14**).

Bei der Umkehrhypothek handelt es sich um ein komplexes Finanzprodukt, das einen komplexen Entscheidungsfindungsprozess erwarten lässt. Diese Komplexität stellt besonders für ältere Personen, bei der Erfassung aller Details der Umkehrhypothek, eine Herausforderung dar.²³⁹ Folglich können Widerstände gegenüber einer Umkehrhypothek hervorgerufen werden.

²³³ Vgl. iff, Konferenz – Reader, S. 37, Anlage 10.

²³⁴ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 63.

²³⁵ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 377.

²³⁶ Vgl. Dol/ Elsinga/ u.a., Final Report 2017, S. 42.

²³⁷ Sandt, Das Haus als sichere Bank, S. 2, Anlage 35.

²³⁸ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 94.

²³⁹ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 85f.

Auch spielt beim Vertragsabschluss sicherlich eine Rolle, ob der Abschluss eines Vertrags für den Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerin einen persönlichen Nutzen hat.²⁴⁰ Abhängig von der individuellen Ausgangssituation könnten andere Alternativen, wie z.B. der Verkauf der Immobilie, attraktiver sein.²⁴¹

Des Weiteren kann sowohl eine objektiv als auch subjektiv geringe Produktkenntnis dazu führen, dass keine Verträge abgeschlossen werden. Der hohe Grad am sog. „Finanz-Alphabetismus“ in Deutschland kann Grund dafür sein, weshalb die Beschäftigung mit Umkehrhypotheken als unangenehm empfunden wird und sich die Bevölkerung aufgrund dessen nur ungenügend mit der Thematik auseinandersetzt.²⁴² Zudem kann eine geringe Produktkenntnis auch infolge einer schlechten Informationspolitik und einer unzureichenden öffentlichen Debatte über alternative Altersvorsorgeprodukte resultieren.²⁴³ Für den Immobilieneigentümer bzw. die Immobilieneigentümerin kann es darüber hinaus von Bedeutung sein, inwieweit die Auszahlungen der Umkehrhypothek Auswirkungen auf die Anrechnung von staatlichen öffentlichen Transferleistungen haben kann und wie die Umkehrhypothek von der Steuerbehörde bewertet wird.²⁴⁴

Drittens sind **interpersonelle Faktoren** zu nennen (vgl. **Abb. 14**). Vor dem typisch deutschen Hintergrund entspricht es der Vorstellung, beim Tod geordnete Verhältnisse zu hinterlassen und die Immobilie schuldenfrei an die Erben weiterzugeben.²⁴⁵ Potentielle Kunden könnten einen Konflikt mit ihren Erben scheuen und die Umkehrhypothek folglich zum tabuisierten Thema werden lassen.²⁴⁶ In diesem Zusammenhang muss auch die Einflussnahme anderer, wie z.B. die der Verwandtschaft oder Familie, auf

²⁴⁰ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 87.

²⁴¹ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 96f.

²⁴² Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 97f., Reifner/ Tiffe/ Turner, Vorsorgereport, S. 4.

²⁴³ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge, S. 14.

²⁴⁴ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 63.

²⁴⁵ Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 377.

²⁴⁶ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 63.

die individuelle Entscheidung berücksichtigt werden. Ein sozialer Druck seitens der Erben könnte dazu führen, dass sich Erblasser bzw. Erblasserinnen verpflichtet fühlen, die Immobilie nicht zu belasten. 55 Prozent der befragten Finanzmarktanalysten halten das Vererbungsmotiv für ein starkes oder sehr starkes Akzeptanzhemmnis.²⁴⁷ Angesichts der Zunahme kinderloser Haushalte in Deutschland, ist jedoch ein ausgeprägtes Vererbungsmotiv nicht zu erkennen. Auch Umfragen belegen, dass das Vererbungsmotiv wenig ausgeprägt ist und Erben ihre Erblasser bzw. Erblasserinnen bei einer Umkehrhypothek unterstützen und von den Vorteilen überzeugen, anstatt ihnen davon abzuraten.²⁴⁸

Letztens können auch **anbieterbezogene Faktoren** wichtige Größen bei der Entscheidung für oder gegen eine Umkehrhypothek sein (vgl. **Abb. 14**). Vor allem bei einer langfristigen Vertragsbindung, wie der Umkehrhypothek, spielt das Vertrauen und die Beziehung zum Anbieter eine wichtige Rolle beim Zustandekommen des Vertrags.²⁴⁹ Kreditinstitute als profitorientierte Anbieter könnten als nicht vertrauenswürdig wahrgenommen werden.²⁴⁹ Ein Misstrauen gegenüber dem Anbieter kann durch die Konfrontation mit hohen Abschlusskosten und kleinen Auszahlungsbeträgen verstärkt werden und lässt die Befürchtung erwecken, auf einen schlechten oder teuren Vertrag hereingefallen zu sein, der nicht mehr revidiert werden kann.²⁵⁰ Ein Misstrauen gegenüber dem Anbieter in Bezug auf seine Verlässlichkeit und seine Absichten oder hinsichtlich des Preis-Leistungs-Verhältnisses kann auch durch ein geringes Produktverständnis und wenige Informationen hervorgerufen werden.²⁵¹ Das Hemmnis des allgemeinen Misstrauens wird mit 43 Prozent als starkes Problem angesehen.²⁵²

²⁴⁷ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 97.

²⁴⁸ Vgl. Dol/ Elsinga/ u.a., Final Report 2017, S. 99., Shlomo, Reverse Mortgage, S. 117.

²⁴⁹ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 102f.

²⁵⁰ Vgl. Caplin, The Reverse Mortgage Market, S. 15.

²⁵¹ Vgl. OECD, Ageing and Pension System Reform, S. 54.

²⁵² Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 97.

6 Entwicklung

6.1 Reformbedarf und Aufgabe der Politik

Der Politik kommt bei der zukünftigen Entwicklung und Reform der Umkehrhypothek eine bedeutende Rolle zu. Zur Beseitigung der derzeitigen Marktstagnation sind bestimmte Fördermaßnahmen möglich.

Um das Misstrauen und die Ängste der Immobilieneigentümer bzw. der Immobilieneigentümerinnen zu relativieren, muss für eine verständlichere Produktlösung mehr **Transparenz** geschaffen und zum anderen zunehmend **vertrauensbildende Maßnahmen** ergriffen werden.²⁵³ Vor allem die Verbesserung der Informationspolitik und der strategischen Marketingmaßnahmen der Anbieter können hierbei förderlich sein.²⁵⁴ Staatliche Informationskampagnen in Zusammenarbeit mit Anbietern könnten mehr Transparenz schaffen, die Bekanntheit zu Umkehrhypotheken steigern und Vertrauen aufbauen. Auch der Bedarf an öffentlichen Debatten, über alternative Altersvorsorgeprodukte, wird für ein zunehmendes Marktwachstum erforderlich sein.²⁵⁴

Des Weiteren müssen die derzeitigen **rechtlichen Rahmenbedingungen** auf Konformität mit der Umkehrhypothek geprüft werden, um bestehende Rechtsunsicherheiten zu beseitigen. Zur Harmonisierung des Marktes wird nicht dringend ein eigenständiges Gesetz benötigt, das eine rechtliche Grundlage für die Umkehrhypothek schafft, da dies ein langwieriges Gesetzgebungsverfahren mit sich zieht.²⁵⁴ Jedoch wird die Entwicklung einer Definition der Aufsichtsorgane (BaFin) zum Schutze des Verbrauchers und der Regulierung notwendig sein, um Abgrenzungen zu gewöhnlichen Kreditgeschäften vornehmen zu können. Seit dem 06.06.2017 ist dem Wortlaut des §491 Abs. 3 S. 2 Nr. 1 BGB eine Definition von Immobilienverzehr Kreditverträgen für Wohnimmobilien in groben Zügen zu entnehmen. Demnach und durch die Richtlinie zu Wohnimmobilien-

²⁵³ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 165.

²⁵⁴ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 14f.

kreditverträgen, von der Europäischen Kommission vom 04.02.2014 nach Art. 3 Abs. 2a, wurden die gesetzlichen Grundlagen der Immobilienverzehr-kreditverträge aus den Verbraucherkreditrichtlinien herausgenommen und als Immobilienverbraucherkreditverträge ausgeschlossen. Aufgrund der demographischen Entwicklung geht der Gesetzgeber davon aus, dass die Umkehrhypothek in Deutschland künftig deutlich mehr Nutzer bzw. Nutzerinnen findet und hat somit in Hinsicht auf den Verbraucherschutz Klarheit geschaffen.²⁵⁵

Zudem ist eine „Lockerung“ von **Regulierungsvorschriften** hinsichtlich der allgemeinen Zulassungspflicht für Anbieter von Umkehrhypotheken zu diskutieren, um Anbietern den Markteintritt zu erleichtern.²⁵⁶

In Deutschland fehlt es auch an der **staatlichen Förderung** der Umkehrhypothek. Diese vertrauensbildende Maßnahme wird für eine Verbreitung der Umkehrhypothek in Deutschland und eine Marktetablierung allerdings unerlässlich sein.²⁵⁶ Die OECD sieht den Zugang zu Instrumenten der Risikoabsicherung als entscheidend an.²⁵⁷ Eine staatliche Förderung der Umkehrhypothek ist demnach z.B. in Hinsicht auf eine staatliche Absicherung der Risiken der Anbieter- und Nachfrageseite möglich. Dies wäre z.B. über eine Absicherung durch staatliche Bürgschaften denkbar.²⁵⁸ Weitere Vorteile ergeben sich dadurch hinsichtlich höheren Auszahlungsquoten, der Minderung des Ausfallrisikos und eines geringeren Verwaltungsaufwands des Anbieters. Eine staatliche Förderung ist aber auch in Bezug auf steuerliche und sozialrechtliche Aspekte möglich. Die Vergabe staatlich geprüfter Lizenzen oder Zertifizierungen, bei denen bestimmte Mindestanforderungen eingehalten werden müssen, ist auch geeignete Option.²⁵⁹ Kostenerstattungen der Gutachter-, Grundbuch- und Notarkosten auf Nachfrageseite sind ebenfalls empfehlenswert.

²⁵⁵ Vgl. Bankenblatt, BaFin, Anlage 47.

²⁵⁶ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 15.

²⁵⁷ Vgl. OECD, Ageing and Pension System Reform, S. 53f.

²⁵⁸ Vgl. Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 15.

²⁵⁹ Vgl. Shlomo, Reverse Mortgage, S. 165f.

6.2 Diskussion und Ausblick

Bislang wurden Möglichkeiten zur Mobilisierung von selbst genutzten Immobilien zur privaten Altersvorsorge in Deutschland äußerst selten diskutiert.²⁶⁰ Vor dem Hintergrund, dass es Menschen aufgrund der demographischen Entwicklung, der Singularisierung der Bevölkerung, dem steigenden Modernisierungstau bei älteren Immobilien und dem sinkenden Rentenniveau immer schwerer fällt, die eigene Immobilie zu bewirtschaften und in sie zu investieren, ist es jedoch von dringender Notwendigkeit, die Immobilie liquider zu gestalten und den Bedarf zu diskutieren.²⁶¹ Die Funktion der Immobilie als „Kapitalbindung“ muss gegenüber der bislang wichtigsten Funktion „Wohnen“ stärker in den Vordergrund gestellt werden. Im Bereich des Sparens sieht der Finanzdienstleistungssektor sich in Zukunft gezwungen, die private Altersvorsorge durch Renten mit der selbst genutzten Immobilie zu verzahnen.²⁶² Auch der Deutsche Bundestag sieht explizit die „...Entwicklung und Erprobung innovativer Finanzdienstleistungen...“, wie z.B. der Umkehrhypothek, als das „...Schlüsselthema der Seniorenwirtschaft...“ an.²⁶³ Fachleute erwarten, dass die Nachfrage nach Verrentungsmöglichkeiten allmählich steigen wird.²⁶⁴ Auch einige Anbieter der Umkehrhypothek, die nicht mehr auf dem Markt vorhanden sind, sehen in dem Produkt weiterhin enormes Marktpotential in Deutschland.²⁶⁵ In den letzten Jahren lässt sich auch dementsprechend ein zunehmendes Interesse an der Diskussion, Immobilienvermögen zu liquidieren, erkennen. Zum einen ist dieses Interesse den steigenden Anzahlen an Veröffentlichungen in Fachzeitschriften oder allgemeinen Printmedien zu entnehmen und zum anderen setzt sich der Finanzdienstleistungssektor zunehmend mit der Thematik auseinander. Das iff Hamburg entwickelt derzeit ein innovatives

²⁶⁰ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 87.

²⁶¹ Vgl. W & W, Mit Leibrente den Ruhestand absichern, Anlage 48.

²⁶² Vgl. Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 331.

²⁶³ Deutscher Bundestag, Fünfter Bericht, S. 159f.

²⁶⁴ Vgl. Lang, Reverse Mortgage, S. 91.

²⁶⁵ Vgl. Cash.Online, Immobilien, Anlage 37.

Altersvorsorgeprodukt, das das Wohneigentum und die Altersvorsorge miteinander verbinden soll. Das Projekt nennt sich „Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU“ und wird hauptsächlich durch die Europäische Kommission finanziert.²⁶⁶ Neben Deutschland sind noch fünf weitere Länder an dem Projekt beteiligt. Das internationale Projektkonsortium ist im Jahr 2017 schon insgesamt sechs Mal zusammengekommen und diskutiert u.a. Fragen der demographischen Entwicklung, des Hypothekenmarkts, des Immobilienmarkts, der politischen Rahmenbedingungen und der kulturellen Unterschiede in den sechs Ländern.²⁶⁶

Auch werden in Deutschland von Finanzdienstleistern zunehmend alternative, mit der Umkehrhypothek vergleichbare, Produkte diskutiert.²⁶⁷ Verkaufsmodelle (siehe Punkt 2.2.2) werden als pragmatische Lösung mit großem Marktpotential wahrgenommen, da sie im Gegensatz zur Umkehrhypothek geringere Kosten aufweisen und größere Auszahlungsbeträge an den Kunden ermöglichen.²⁶⁸ Der **Verkauf gegen Leibrente** wird in Deutschland zum einen von caritativen Stiftungen angeboten, wie z.B. von der Stiftung Liebenau in Meckenbeuren („Zustifterrente“) und der Caritas Gemeinschaftsstiftung Stuttgart und Krefeld („Hausstifter-Rente“).²⁶⁹ Zum anderen gibt es weitere institutionalisierte Anbieter, wie z.B. die Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG, die Deutsche Grundstücksrente GmbH und die VMT Immofinanz. Den Verkauf der Immobilie unter dem Vorbehalt des lebenslangen **Nießbrauchs** ermöglicht z.B. das Münchener Maklerunternehmen „HausPlusRente“. Das Modell wurde „...auf der Basis von Befragungen vieler älterer Menschen entwickelt...“ und weist ebenfalls großes Marktpotential auf.²⁷⁰

²⁶⁶ Vgl. Dol/ Elsinga/ u.a., Final Report 2017, S. 1ff., Übersetzung: „Integration von Wohneigentum und privater Altersvorsorge in der EU.“ (DeepL).

²⁶⁷ Vgl. Dol/ Elsinga/ u.a., Final Report 2017, S. 39f, 49f., Schnabel, Die US-amerikanische Reverse Mortgage, S. 715.

²⁶⁸ Vgl. Düsseldorf Manager, Titelporträt, S. 2f, Anlage 49.

²⁶⁹ Vgl. Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der Immobilienleibrente in Deutschland, Anlage 5.

²⁷⁰ Brockmann, Wenn das Haus die Rente zahlt, S. 3, Anlage 55.

7 Fazit

Die Alterssicherung in Deutschland kann aufgrund des demographischen Wandels nicht mehr vollständig staatlicherseits gewährleistet werden. Um einer Altersarmut in Deutschland durch drohende Versorgungslücken im Alter entgegenzuwirken, werden zunehmend private Alterssicherungsinstrumente in Deutschland als Lösung diskutiert. Eine vorausschauende Gestaltung künftiger Lebensverhältnisse wird verlangt, insbesondere in Hinblick auf das Wohnen. Das Vorhandensein einer selbst genutzten Immobilie bietet grundsätzlich einen Vermögenswert, der einen finanziellen Hintergrund für die Lebensgestaltung im Alter bieten könnte. Bisher war dies i.d.R. mit einem Verkauf der Immobilie verbunden. Diese konventionelle Form der Liquiditätsbeschaffung möchte im Alter jedoch verhindert werden. Die **Umkehrhypothek ist ein ergänzendes privates Alterssicherungsinstrument**, dass genau diese Anforderung erfüllen kann. Es ermöglicht älteren Immobilieneigentümern und Immobilieneigentümerinnen, ihre größte Vermögensposition, die selbst genutzte Immobilie, zu liquidieren, ohne die Immobilie verkaufen oder ausziehen zu müssen. Das Alterseinkommen wird dadurch erhöht und kann zur Deckung des Lebensunterhalts verwendet werden. Die Voraussetzungen für die Etablierung eines Marktes für Umkehrhypotheken in Deutschland scheinen angesichts eines sinkenden Rentenniveaus, dem steigenden Bedarf an Produkten der privaten Altersvorsorge und einer hohen Eigentümerquote unter älteren Menschen sehr gut zu sein. Die Marktanalyse in **Kapitel 4** dieser Arbeit zeigt jedoch, dass die Umkehrhypothek in Deutschland trotz eines hohen Marktpotentials eine eher mäßige Verbreitung gefunden hat und sich der Markt für Umkehrhypotheken bis heute nicht selbständig entwickeln konnte. Eine geringe Anzahl von lediglich drei aktuellen Anbietern am deutschen Markt verdeutlicht, dass die Umkehrhypothek auf relativ schwache Akzeptanz stößt. Auf der Anbieterseite sind als Akzeptanzhemmnisse insbesondere das Kreditausfallrisiko, infolge der ungewissen Vertragslaufzeit, Immobilienwert- und Zinsentwicklung, das Verwertungsrisiko,

Refinanzierungsrisiken und die fehlende rechtliche Grundlage zu nennen. Anbieter agieren deshalb mit übertriebener Vorsicht, setzen hohe Hürden für die Inanspruchnahme und kalkulieren mit hohen Sicherheitspuffern. Die geringe Nachfrage auf Kundenseite kann auf eine in der Bevölkerung herrschende Produktunkenntnis, die Produktkomplexität, einen sozialen Druck, ein ausgeprägtes Vererbungsmotiv, eine große emotionale Bindung zur eigenen Immobilie und ein Misstrauen gegenüber dem Preis-Leistungs-Verhältnis, der Verlässlichkeit oder Absicht des Anbieters zurückgeführt werden. Im Rahmen der Arbeit wurden verschiedene Reformmaßnahmen diskutiert, die meines Erachtens dazu beitragen könnten, die momentan schleppende Marktetablierung zu beschleunigen und die Marktentwicklung voranzutreiben. So könnten eine staatliche Förderung der Umkehrhypothek, die Schaffung einer rechtlichen Grundlage sowie regulatorischer Rahmenbedingungen, eine zunehmende öffentliche Debatte und verschiedene strategische Marketingmaßnahmen seitens der Anbieter dazu beitragen, eine transparentere, verständlichere und attraktivere Produktlösung zu ermöglichen. Die in der Vergangenheit aufgetretenen Probleme können somit beseitigt und die Verbreitung der Umkehrhypothek folglich positiv beeinflusst werden.

Schlussfolgernd kann gesagt werden, dass es momentan in Deutschland noch keinen Markt für das Finanzdienstleistungsprodukt der „Umkehrhypothek“ gibt. Insbesondere für Immobilieneigentümer bzw. Immobilieneigentümerinnen mit geringem Alterseinkommen und hohem Immobilienvermögen stellt die Umkehrhypothek jedoch ein geeignetes Produkt der privaten Altersvorsorge dar. Fachleute, ehemalige Anbieter der Umkehrhypothek und der Gesetzgeber gehen aufgrund der demographischen Entwicklung davon aus, dass die Umkehrhypothek künftig deutlich mehr Nutzer bzw. Nutzerinnen finden wird. Deshalb wird der Umkehrhypothek in Zukunft sicherlich noch eine wichtige Bedeutung zukommen und die Wissenschaft zunehmend beschäftigen. Ob sich die Umkehrhypothek jedoch letztendlich in Deutschland als ein marktfähiges privates Alterssicherungsinstrument durchsetzen wird, bleibt abzuwarten.

Anlagen

Anlage 1:

Fragebogen zum Thema Immobilienverzehr in Deutschland

**Fragebogen zum Thema Immobilienverzehr in Deutschland
von Franziska Willig**

- Ist Ihr Produkt momentan auf dem Markt verfügbar? Wenn nicht, wieso haben Sie es vom Markt genommen?
- Um welche Produktvariante handelt es sich? (Umkehrhypothek, Immobilienleibrente, Immobilienkredit...)
- Ist Ihr Produkt regional begrenzt?
- Gibt es ein Mindestalter der Immobilieneigentümer bzw. der Immobilieneigentümerinnen bei Vertragsabschluss? Wenn ja, wie hoch?
- Gibt es einen Mindestwert der Immobilie? Wenn ja, wie hoch?
- Muss die Immobilie lastenfrei sein?
- Gibt es bei dem Darlehen eine Mindesthöhe? Wenn ja, wie hoch?
- Gibt es eine Beleihungsgrenze? Wenn ja, wie hoch?
- Findet ein Eigentumsübergang statt?
- Was für Auszahlungsvarianten Ihres Produkts bieten Sie an?
- Wann fällt die Zinszahlung an?
- Wann wird der Kreditbetrag getilgt? Während der Laufzeit oder bei Vertragsende?
- Wie lange sind die Laufzeiten Ihres Produkts?
- Gibt es die Möglichkeit einer vorzeitigen Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten?
- Wer trägt die Instandhaltungskosten der Immobilie?
- Wie sehen die aktuellen Konditionen hinsichtlich Zinsbindung, dem nominalen Zinssatz, dem effektiv Zinssatz und sonstigen Kosten aus?
- Welche zusätzlichen Regelungen können im Vertrag vereinbart werden?
- Wie viele Verträge haben Sie bereits abgeschlossen? Wie schätzen Sie die Nachfrage Ihres Produkts ein?
- Aus welchen Gründen lehnen die Kunden Ihr Produkt ab bzw. nehmen es in Anspruch?

Vielen Dank!

Quelle: Eigene Darstellung.

Anlage 2:

Produktkonditionen nicht mehr verfügbarer Anbieter der Umkehrhypothek in Deutschland

Umkehrhypothek	„Immobilien-Rente“ (2007-mindestens 2013)	„Rentenhypothek“ (2008-2009)	„ImmoRentePlus“ (2009-2013)
Anbieter	Sparkasse Pforzheim Calw	Hannoversche Leben	ImmoKasse GmbH mit DKB
Stand der Konditionen	Februar 2013	Februar 2013	Dezember 2011
Produktvariante	zeitlich begrenzte Umkehrhypothek (Rentenhypothek)	zeitlich unbegrenzte Umkehrhypothek (Rentenhypothek)	zeitlich unbegrenzte Umkehrhypothek
Angebot regional begrenzt	ja	nein	nein
Mindestalter bei Vertragsabschluss	ab Renteneintritt	ab Renteneintritt	65 bis 75 Jahre
Mindestwert der Immobilie	100.000 Euro	ca. 50.000 Euro	100.000 Euro
Lastenfreiheit der Immobilie	keine Angaben	keine Angaben	schuldenfrei oder nur gering belastet
Mindesthöhe Darlehen	50.000 Euro	25.000 Euro	keine
Beleihungsgrenze	60 bis 80 % vom Verkehrswert	60 % vom Beleihungswert	je nach Alter 15 bis 35 % vom Verkehrswert
Eigentumsübergang	Immobilie bleibt im Eigentum	Immobilie bleibt im Eigentum	Immobilie bleibt im Eigentum
Absicherung	Darlehensabsicherung im Grundbuch	Darlehensabsicherung im Grundbuch	Darlehensabsicherung i. H. d. vollen Verkehrswerts im Grundbuch
Auszahlungsvarianten	Einmalzahlung oder Monatsraten	Einmalzahlung, max. 7 Teilzahlungen	Einmalzahlung
Zinszahlung	jährlich	monatlich	keine
Tilgung während der Laufzeit	keine	0 bis 8 % pro Jahr	keine
Laufzeit	max. 15 Jahre	zeitlich unbegrenzt	zeitlich unbegrenzt
Vorzeitige Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten	jederzeit mit 3 Monatsfrist	jederzeit	keine Angaben
Instandhaltungskosten trägt	Eigentümer	Eigentümer	Eigentümer
Zinsbindung	variabel (max. 6 Monate)	fest	fest
Zinssatz nominal	2,09 %	3,42 %	6,9 %
Zinssatz effektiv	2,18 %	3,47 %	abhängig von der Bezugsdauer (8-10 %)
Bearbeitungskosten	einmalig 500 Euro und 12 Euro jährlich	keine	1,5 % der Kreditsumme
Sonstige Kosten	Notar- und Grundbuchkosten	Notar- und Grundbuchkosten	jährliche Stundungspauschale (anfänglich 3,33 %, ab dem 11. Jahr 5 %, ab dem 21. Jahr 6 %), Gutachter-, und Grundbuchkosten
Interessenten und Abschlüsse	keine Angaben	keine Angaben	über 100 Verträge, 2.000 Beratungsgespräche

Umkehrhypothek	„Förder-Immrente (IB.ImmoRente)“ (2010-2013)	„ImmobilienRente“ (2011-Ende 2015)
Anbieter	Investitionsbank Schleswig-Holstein	R+V Lebensversicherung AG mit Volksbanken/Raiffeisenbanken und Bausparkasse Schwäbisch Hall
Stand der Konditionen	November 2009	Februar 2013
Produktvariante	zeitlich unbegrenzte oder zeitlich begrenzte Umkehrhypothek	zeitlich begrenzte Umkehrhypothek
Angebot regional begrenzt	ja, Schleswig-Holstein	nein
Mindestalter bei Vertragsabschluss	60 Jahre	65 bis 80 Jahre
Mindestwert der Immobilie	100.000 Euro	250.000 Euro
Lastenfreiheit der Immobilie	keine Angabe	gut erhalten und schuldenfrei, gute Wohnlage
Mindesthöhe Darlehen	keine Angabe, mind. eine monatliche Rente von 150 Euro	keine
Beleihungsgrenze	keine pauschale Beleihungsgrenze	80 % vom Verkehrswert
Eigentumsübergang	Immobilie bleibt im Eigentum	Immobilie bleibt im Eigentum
Absicherung	Darlehensabsicherung im Grundbuch	Darlehensabsicherung im Grundbuch
Auszahlungsvarianten	Monatsraten, Einmalzahlung mit Kombination Monatsrate	Einmalzahlung, Monatsrente oder Kombination
Zinszahlung	keine	keine
Tilgung während der Laufzeit	keine, Rückzahlung spätestens 5 Jahre nach Erreichen der statistischen Lebenserwartung	keine
Laufzeit	maximal bis zum 110. Lebensjahr oder Zeitrente bis zum Ende der statistischen Lebenserwartung	zeitlich unbegrenzt
Vorzeitige Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten	keine Angabe	bei Tod oder Auszug (jederzeit)
Instandhaltungskosten trägt	Eigentümer	Eigentümer
Zinsbindung	fest	fest
Zinssatz nominal	6,3 %	5,82 % (Rente), 6,37 % (Einmalzahlung) (2011: 6,14 %)
Zinssatz effektiv	über 10 %	5,30 % (Rente), 4,95% (Einmalzahlung)
Bearbeitungskosten	1,5 % der Kreditsumme	keine
Sonstige Kosten	monatlich Abzug von Garantieentgelt von der Bruttorente, Kunde haftet mit seinem gesamten Vermögen	Gutachter-, Notar- und Grundbuchkosten, Kosten für Versicherung
Interessenten und Abschlüsse	44 Verträge und 253 Beratungsgespräche	keine Angaben

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 4f., Cash.Online, Immobilien, Anlage 37., Creditreform, Wenn das Eigenheim die Rente zahlt, Anlage 38., E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, Anlage 24., Finanztest, Rente aus Stein, S. 34ff, Anlage 20., Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 40ff, Anlage 11., Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 99ff., Sandt, Das Haus als sichere Bank, Anlage 25., Schleswig-Holsteiner Landtag, IB.ImmoRente, Anlage 43., Shlomo, Reverse Mortgage, S. 38ff., Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 105ff, Anlage 19., Versicherungswirtschaft heute, R+V, Anlage 44.

Anlage 3:

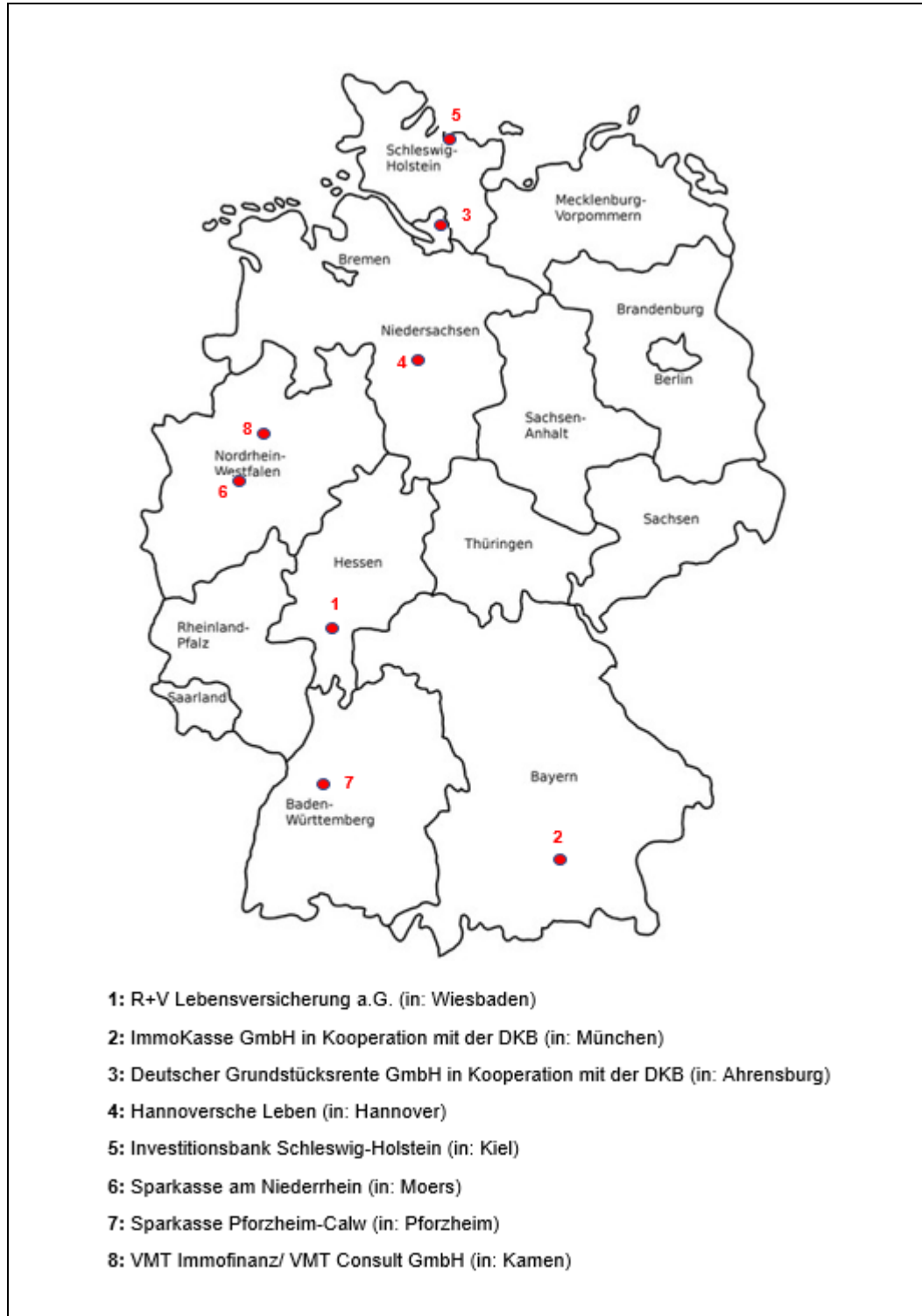
Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der Umkehrhypothek in Deutschland

Umkehrhypothek	„S-Rentendarlehen“ (2007-laufend)	„Immobilienrente“ (2008-laufend)	„VMT Umkehrhypothek“ (2008-laufend)
Anbieter	Sparkasse am Niederrhein	Deutsche Grundstücksrente GmbH mit DKB	VMT Immofinanz/ VMT Consult GmbH mit Kreditinstituten
Stand der Konditionen	Februar 2013	Februar 2013	März 2018
Produktvariante	zeitlich begrenzte Umkehrhypothek	zeitlich begrenzte Umkehrhypothek	zeitlich begrenzte Umkehrhypothek
Angebot regional begrenzt	ja	ja	nein
Mindestalter bei Vertragsabschluss	nein	60 Jahre	ja, unterschiedlich
Mindestwert der Immobilie	nein	100.000 Euro	nein
Lastenfreiheit der Immobilie	ja	keine Angaben	nein
Mindesthöhe Darlehen	30.000 Euro	keine	50.000 Euro
Beleihungsgrenze	50 % vom Beleihungswert	50 – 60 % vom Verkehrswert	ja, unterschiedlich
Eigentumsübergang	Immobilie bleibt im Eigentum	Immobilie bleibt im Eigentum	nein
Absicherung	Darlehensabsicherung im Grundbuch	Darlehensabsicherung im Grundbuch	Darlehensabsicherung im Grundbuch
Auszahlungsvarianten	Einmalzahlung oder Monatsraten (Auszahlungsplan)	Einmalzahlung oder Monatsraten	Einmalzahlung oder Kombination Einmalzahlung und Monatsraten
Zinszahlung	keine	keine	keine
Tilgung während der Laufzeit	keine	keine, Sondertilgungsoption möglich	keine Angaben
Laufzeit	individuell (Mindestlaufzeit 5 Jahre, einmalige Verlängerung um 5 Jahre)	10 bis 15 Jahre (vorher bei Tod, Auszug)	10, 15, 20 Jahre
Vorzeitige Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten	nach Ablauf der Zinsbindung	jederzeit mit 3 Monatsfrist	keine Angaben
Instandhaltungskosten trägt	Eigentümer	Eigentümer	Eigentümer
Zinsbindung	5 Jahre	variabel	fest
Zinssatz nominal	2,20 % (2007: 4,8 %)	2,70 %	keine Angaben
Zinssatz effektiv	2,23 % (2007: 4,91 %)	keine Angabe	keine Angaben
Bearbeitungskosten	keine	2 %, mindestens 1.500 Euro	ja
Sonstige Kosten	Notar- und Grundbuchkosten	Notar- und Grundbuchkosten	Notar- und Grundbucheintragungskosten
Interessenten und Abschlüsse	April 2009: 300 Nachfrager und 12 Abschlüsse	keine Angaben	keine Auskunft, aber sehr viele

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek, S. 4f., Deutsche Grundstücksrente, Wir machen Ihre Immobilie mobil!, Anlage 41., E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 1ff, Anlage 24., Finanztest, Rente aus Stein, S. 34ff, Anlage 20., Finanztest, Zum Verzehr geeignet, S. 40ff, Anlage 11., Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit, S. 99ff., Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 105ff, Anlage 19., VMT Immofinanz, Umkehrhypothek, Anlage 40., VMT Immofinanz, Wir über uns, Anlage 39.

Anlage 4:

Verteilung der ehemaligen und aktuellen Anbieter der Umkehrhypothek und deren Hauptsitz in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung.

Anlage 5:

Produktkonditionen aktuell verfügbarer Anbieter der Immobilienleibrente in Deutschland

Immobilienleibrenten	„Zustifterrente“ (2003-laufend)	„Hausstifter-Rente“ (2011-laufend)	„Leibrente“ (laufend)
Anbieter	Stiftung Liebenau (Immobilienmakler als Vermittler, in Zusammenarbeit mit der Stiftungsberatungsgesellschaft INITIUM AG)	Caritas-Gemeinschaftsstiftung Stuttgart und Krefeld (Zusammenarbeit mit örtlichen Banken)	Deutsche Grundstücksrente GmbH
Stand der Konditionen	Oktober 2017	Januar 2018	Februar 2013
Produktvariante	Verkauf der Immobilie gegen Leibrente und lebenslanges Wohnrecht	Verkauf der Immobilie gegen Zeitrente und lebenslanges Wohnrecht	Verkauf der Immobilie gegen Leibrente und lebenslanges Wohnrecht
Angebot regional begrenzt	nein	ja, aber Schwesterstiftungen im mittleren Neckarraum	nein
Mindestalter bei Vertragsabschluss	65 bis 85 Jahre	65. Jahre	ca. 65 Jahre
Mindestwert der Immobilie	200.000 Euro (gut erhaltende Ein- und Mehrfamilienhäuser in sehr guter Lage)	100.000 Euro (Objekte mit gutem Bauzustand, z.B. Einfamilienhäuser, auch vermietete oder gewerbliche Immobilien)	entfällt
Lastenfreiheit der Immobilie	keine allzu hohe Verschuldung mehr	keine bis max. 30 % des Immobilienwertes	keine Angabe
Mindesthöhe Darlehen	maximal 30 % des Immobilienwertes	entfällt	entfällt
Beleihungsgrenze	entfällt	entfällt	entfällt
Eigentumsübergang	ja	ja	ja
Absicherung	Wohnrecht und Höchstbetragshypothek erstrangig im Grundbuch	Wohnrecht im Grundbuch	Wohnrecht im Grundbuch
Auszahlungsvarianten	monatliche Rente, Einmalzahlung, Kombination Einmalzahlung und Rente	monatliche Rente	Einmalzahlung oder monatliche Rente
Zinszahlung	entfällt	entfällt	entfällt
Tilgung während der Laufzeit	entfällt	entfällt	entfällt
Laufzeit	lebenslang oder zeitlich begrenzt	nach Wunsch 10, 15, 20 oder 25 Jahre	lebenslang
Vorzeitige Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten	bei Auszug	keine Rückabwicklung bzw. kein Rückwerb vorgesehen (Tod oder Auszug)	bei Auszug
Instandhaltungskosten trägt	Stiftung, kann auch vom Verkäufer bzw. der Verkäuferin auf Anfrage übernommen werden (dadurch erhöht sich die Rente)	bei Häusern: Stiftung trägt Kosten ab 1500 Euro bei Wohnungen: Verkäufer bzw. Verkäuferin	Käufer
Bearbeitungskosten	Stiftung trägt alle anfallenden Kosten (keine)	Stiftung trägt alle anfallenden Kosten (keine)	keine
Sonstige Kosten	keine	keine	keine
Interessenten und Abschlüsse	2017: 76 Abschlüsse 2009: 12 Abschlüsse 200-300 Anfragen pro Jahr	8 Abschlüsse, 8 Abschlüsse in Aussicht (viel Interesse, aber begrenzte Anzahl an Abschlüssen)	keine Angabe

Immobilienleibrenten	„Leibrente“ (2013-laufend)	VMT Leibrente (2008-laufend)
Anbieter	Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG (Makler als Kooperations- und Vertriebspartner)	VMT Immofinanz/ VMT Consult GmbH mit Kreditinstituten
Stand der Konditionen	April 2018	März 2018
Produktvariante	Verkauf der Immobilie gegen Leibrente und lebenslanges Wohnrecht	Verkauf der Immobilie gegen Leibrente oder Zeitrente und lebenslanges Wohnrecht
Angebot regional begrenzt	nein	nein
Mindestalter bei Vertragsabschluss	70 Jahre	ja
Mindestwert der Immobilie	keine Angabe	nein
Lastenfreiheit der Immobilie	nein	nein
Mindesthöhe Darlehen	keine Angabe	keine Angabe
Beleihungsgrenze	entfällt	entfällt
Eigentumsübergang	ja	ja
Absicherung	Wohnrecht im Grundbuch und Rente durch Reallast gesichert	Wohnrecht im Grundbuch
Auszahlungsvarianten	monatliche Rente, Kombination Einmalzahlung mit monatlicher Rente	monatliche Rente, Kombination Einmalzahlung mit monatlicher Rente
Zinszahlung	entfällt	entfällt
Tilgung während der Laufzeit	entfällt	entfällt
Laufzeit	lebenslang (Vereinbarung einer Mindestlaufzeit von 5 oder 10 Jahren)	zeitlich begrenzt (10 Jahre) oder lebenslang
Vorzeitige Vertragsbeendigung ohne Zusatzkosten	keine Angabe	keine Angabe
Instandhaltungskosten trägt	Käufer	Käufer
Bearbeitungskosten	keine	keine
Sonstige Kosten	keine	keine
Interessenten und Abschlüsse	keine Angaben	keine Angaben

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Deutsche Leibrenten, Mit Leib und Seele leben, Anlage 53., Düsseldorf Manager, Titelporträt, Anlage 49., E-Mails über den Immobilienverzehr in Deutschland, S. 1ff, Anlage 24., Finanztest, Rente aus Stein, S. 37, Anlage 20., Morgenstern, Rente und Wohnrecht werden mehrfach abgesichert, S. 1ff, Anlage 50., Nachbaur/Sedlmeier, Die Zustifterrente., Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages, S. 106f., senioren, Die Immo-Rente, Anlage 51., Sternberger-Frey, Immobilienrenten, S. 105ff, Anlage 19., Stiftung Liebenau, Experten diskutieren die Zustifterrente, Anlage 52., VMT Immofinanz, Die Leibrente schenkt Ihnen die Freiheit, die Sie brauchen, Anlage 54.

Literaturverzeichnis

Althammer, Jörg / Recktenwald, Stefan:

Altersvorsorgesystem und -politik, in: Wagner, Fred (Hrsg.): Gabler Versicherungslexikon, 2. Auflage, 2017 (zitiert als Althammer/ Recktenwald, Altersvorsorgesystem und -politik).

Augsten, Ursula/ Dünn, Sylvia/ u.a.:

Ratgeber zur Altersvorsorge – Private und betriebliche Vorsorgeformen, Bonn 2001 (zitiert als Augsten/ Dünn/ u.a., Ratgeber zur Altersvorsorge).

Bankenblatt:

BaFin soll künftig engere Vorgaben für die Kreditvergabe geben können – das neue Finanzaufsichtsergänzungsgesetz, unter der URL: <https://www.bankenblatt.de/bafin-soll-kuenftig-engere-vorgaben-fuer-die-kreditvergabe-geben-koennen-das-neue-finanzaufsichtsergaenzungsgesetz/>, [Abruf am 10.04.18] (zitiert als Bankenblatt, BaFin), Anlage 47.

Beyerle, Thomas/ Milleker, David:

Wohnimmobilien in finanzwirtschaftlicher Perspektive, in: Allianz Group/ Dresdner Bank/ Economic Research (Hrsg.): Allianz Working Paper Nr. 53, Frankfurt am Main 2005, S. 1-19 (zitiert als Beyerle/ Milleker, Wohnimmobilien).

Boehm, T. B./ Ehrhardt, M. C.:

Reverse Mortgages: Contracting and Crossover Risk, in: Journal of American Real Estate and Urban Economics Association, 1994, S. 367-387 (zitiert als Boehm/ Ehrhardt, Reverse Mortgages).

Braun, Reiner/ Holler, Markus:

Teil 1: Haushalts- und Personen bezogene Wohneigentumsquoten, in: empirica/ inifes (Hrsg.): Vermögensbildung in Deutschland, 2014-2016, unter der URL: https://www.empirica-institut.de/fileadmin/Redaktion/Publikationen_Referenzen/PDFs/_Vermögensbildung_LBS_Teil_1_WQ.pdf, [Abruf am 24.03.18] (zitiert als Braun/ Holler, Wohneigentumsquoten), Anlage 32.

Brockmann, Bärbel:

Wenn das Haus die Rente zahlt, unter der URL: <http://www.sueddeutsche.de/geld/verrentung-wenn-das-haus-die-rente-zahlt-1.3421281>, [Abruf am 17.04.18] (zitiert als Brockmann, Wenn das Haus die Rente zahlt), Anlage 55.

Brozio, Tim:

Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge – Ein Praxismodell, in: Bergmans, Bernhard/ Marquardt, Ralf-Michael (Hrsg.): Recklinghäuser Beiträge zu Recht und Wirtschaft (ReWir), Nr. 10/2012, S. 1-18 (zitiert als Brozio, Das Instrument der Umkehrhypothek als Altersvorsorge).

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (BIB):

Zahlen und Fakten. Gesetzliche Rente ist die wichtigste Einkommensquelle im Alter, unter der URL: https://www.demografieportal.de/SharedDocs/Informieren/DE/ZahlenFakten/Einkommen_ueber65.html, [Abruf am 22.03.18] (zitiert als BIB, Gesetzliche Rente ist die wichtigste Einkommensquelle im Alter), Anlage 30.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales:

Das Gesamtkonzept zur Alterssicherung – Das Konzept im Detail, Berlin 2016, unter der URL:

https://m.bundesregierung.de/Content/DE/_Anlagen/2016/11/2016-11-25-gesamtkonzept-nahles.pdf?__blob=publicationFile&v=1, [Abruf am 12.03.18] (zitiert als Bundesministerium für Arbeit und Soziales, Das Gesamtkonzept zur Alterssicherung), Anlage 13.

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung – Sachverständigenkommission Alterssicherungssysteme:

Vergleich der Alterssicherungssysteme und (Empfehlungen) der Kommission, Bonn 1983 (zitiert als Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, Empfehlungen).

Caplin, Andrew:

The Reverse Mortgage Market: Problems and Prospects, in: Bodie, Zvi/ Hammond, Brett/ Mitchell, Olivia/ Zeldes, Stephen (Hrsg.): *Innovations in Managing the Financial Risks of Retirement*, Pennsylvania 2000 (zitiert als Caplin, The Reverse Mortgage Market).

Case, Bradford/ Schnare, Ann:

Preliminary Evaluation of the HECM Reverse Mortgage Program, in: *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 1994, S. 301-346 (zitiert als Case/ Schnare, Preliminary Evaluation).

Cash.Online:

Immobilien. Immokasse meldet Insolvenz an, unter der URL: <https://www.cash-online.de/immobilien/2013/immobilienfinanzierung-11/103600>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als Cash.Online, Immobilien), Anlage 37.

Chan, Wai-Sum.:

Overseas' Experience in Developing Reverse Mortgage for Retirement Protection, The University of Hong Kong, Dissertation, Hongkong 2002 (zitiert als Chan, Overseas' Experience).

Christen, Christian:

Paradigmenwechsel der deutschen Alterssicherung – Über die „Riester-Rente“ hin zur politisch forcierten Altersarmut, in: Kurswechsel – Zeitschrift für gesellschafts-, wirtschafts- und umweltpolitische Alternativen, 4/2012, S. 27-38 (zitiert als Christen, Paradigmenwechsel der deutschen Alterssicherung), Anlage 12.

Creditreform (Das Unternehmensmagazin aus der Verlagsgruppe Handelsblatt):

Wenn das Eigenheim die Rente zahlt, unter der URL: <http://creditreform-magazin.de/2009/02/02/solvent/admin/wenn-das-eigenheim-die-rente-zahlt/>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als Creditreform, Wenn das Eigenheim die Rente zahlt), Anlage 38.

Deschermeier, Philipp/ Kochskämper, Susanna/ u.a.:

Der Wohnungsmarkt 2030 – Wie und wo die Generation 65+ leben wird, unter der URL:

https://www.iwkoeln.de/fileadmin/publikationen/2015/252622/Gutachten_Wohnen_im_Alter_IW_Koeln.pdf, [Abruf am 02.03.18] (zitiert als Deschermeier/ Kochskämper, Der Wohnungsmarkt 2030), Anlage 34.

Deutsche Grundstücksrente:

Wir machen Ihre Immobilie mobil!. Die Produkte der Deutschen Grundstücksrente im Vergleich, unter der URL:

<http://www.grundstuecksrente.de/grundstueckskapital-immobilienrente-immobilienkapital/grundstueckskapital-immobilienrente-immobilienkapital-vergleich.htm>, [Abruf am 20.03.18] (zitiert als Deutsche Grundstücksrente, *Wir machen Ihre Immobilie mobil!*), Anlage 41.

Deutsche Leibrenten:

Mit Leib und Seele leben. Mit unserer Immobilien-Leibrente (Imagebroschüre 2017), unter der URL: <https://deutsche-leibrenten.de/infomaterial/>, [Abruf am 17.03.18] (zitiert als Deutsche Leibrenten, *Mit Leib und Seele leben*), Anlage 53.

Deutsche Leibrenten:

Wie unterscheiden sich Leibrente und Umkehrhypothek?, unter der URL: <https://deutsche-leibrenten.de/unterschied-zum-umkehrhypothek/>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als Deutsche Leibrenten, *Wie unterscheiden sich Leibrente und Umkehrhypothek?*), Anlage 23.

Deutscher Bundestag:

Unterrichtung durch die Bundesregierung. Fünfter Bericht zur Lage der älteren Generation in der Bundesrepublik Deutschland, Drucksache 16/2190, 2006 (zitiert als Deutscher Bundestag, Fünfter Bericht).

Doetsch, Peter/ Oecking, Stefan/ u.a.:

Betriebliche Altersversorgung. Ein praktischer Leitfaden, München 2008 (zitiert als Doetsch/ Oecking/ u.a., *Betriebliche Altersversorgung*).

Dol, Kees/ Elsinga, Marja/ u.a.:

Integrating Residential Property with Private Pensions in the EU: Annex to Final Report 2017, iff Hamburg (Hrsg.), 30.01.2018 (zitiert als Dol/ Elsinga/ u.a., Final Report 2017).

Düsseldorf Manager (Wirtschaft. Regional. Spannend):

Titelporträt – Deutsche Leibrenten Unternehmensgruppe: Sozial und solide investieren, unter der URL: https://www.deutsche-mikroinvest.de/files/dm_1309_pr_deutsche_leibrenten.pdf, [Abruf am 17.04.18] (zitiert als Düsseldorf Manager, Titelporträt), Anlage 49.

Fachinger, Uwe/ Künemund, Harald/ u.a.:

Die Dynamisierung von Alterseinkommen – Chancen und Risiken eines neuen Mischverhältnisses staatlicher, betrieblicher und privater Alterssicherung – (Income Dynamics in Old Age – IDA), in: Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.): DRV-Schriften Band 104, 2014 (zitiert als Fachinger/ Künemund/ u.a., Die Dynamisierung von Alterseinkommen).

Finanztest:

Rente aus Stein. Immobilienrente, in: Finanztest 11/2009, S. 34-37 (zitiert als Finanztest, Rente aus Stein), Anlage 20.

Finanztest:

Zum Verzehr geeignet. Immobilienrente, in: Finanztest 2/2012, S. 40-42 (zitiert als Finanztest, Zum Verzehr geeignet), Anlage 11.

Finanztip:

Beleihungswert. Jede Bank schätzt den Wert von Haus oder Wohnung anders ein, unter der URL: <https://www.finanztip.de/baufinanzierung/beleihungswert/>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als Finanztip, Beleihungswert), Anlage 21.

Geldern, Hans:

Finanzierung 360 Grundbegriffe, München 2017 (zitiert als Geldern, Finanzierung 360 Grundbegriffe).

HausplusRente:

Unser Konzept von HausplusRente, unter der URL:
<https://www.hausplusrente.de/konzept-hausplusrente/>, [Abruf am 10.04.18]
(zitiert als HausplusRente, Unser Konzept von HausPlusRente), Anlage 46.

Hertweck, Bernd:

Immobilien und Altersvorsorge, in: Arnold, Daniel/ Rottke, Nico B./ Winter, Ralph (Hrsg.): Wohnimmobilien. Lebenszyklus, Strategie, Transaktion, Wiesbaden 2017, S. 221-249 (zitiert als Hertweck, Immobilien und Altersvorsorge).

Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff):

Konferenz – Reader. Hamburg 11./12. Mai 2017, unter der URL:
<http://www.money-advice.de/media.php?id=5266>, [Abruf am 03.03.18]
(zitiert als iff, Konferenz – Reader), Anlage 10.

Kommer, Gerd:

Immobilienfinanzierung für Selbstnutzer: Geld sparen und Fehler vermeiden beim Kauf der eigenen vier Wände, Frankfurt am Main 2017
(zitiert als Kommer, Immobilienfinanzierung für Selbstnutzer).

Krätzschmar, Alfred:

Alterssicherung und Besteuerung. Eine modellgestützte Analyse für Leibrenten, Heidelberg 1995 (zitiert als Krätzschmar, Alterssicherung und Besteuerung).

Kuhlmann, Thorsten:

Reverse Mortgage – Die neue Zusatzrente, Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie Bochum gGmbH, Diplomarbeit, 2009 (zitiert als Kuhlmann, Reverse Mortgage).

Lafrentz, Kristen:

Die Leibrente. Begriff und Rechtsfolgen, Universität Hamburg, Dissertation, Hamburg 1994 (zitiert als Lafrentz, Die Leibrente).

Lang, Gunnar:

Reverse Mortgage als Alterssicherungsinstrument in Deutschland, in: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) (Hrsg.): Schriftenreihe des ZEW Band 86, Baden-Baden 2008 (zitiert als Lang, Reverse Mortgage).

LBS Bausparkasse der Sparkassen:

Bausparen für die Altersvorsorge. Die Altersvorsorge zum Anfassen, unter der URL:

https://www.lbs.de/bausparen/bs/fuer_die_altersvorsorge/index.jsp, [Abruf am 07.03.18] (zitiert als LBS, Bausparen für die Altersvorsorge), Anlage 9.

Mitchell, O./ Piggott, J.:

Unlocking Housing Equity in Japan, PRC Working Paper Nr. 10340, Cambridge 2003 (zitiert als Mitchell/ Piggott, Unlocking Housing Equity in Japan).

Morgenstern, Klaus:

Rente und Wohnrecht werden mehrfach abgesichert, in: Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.): Private Altersvorsorge. In die eigenen Hände genommen: So schließt sich die Rentenlücke, unter der URL: <https://www.dia-vorsorge.de/private-altersvorsorge/rente-und-wohnrecht-werden-mehrfach-abgesichert/>, [Abruf am 17.03.18] (zitiert als Morgenstern, Rente und Wohnrecht werden mehrfach abgesichert), Anlage 50.

Nachbaur, Markus/ Sedlmeier, Christoph:

Die Zustifterrente. Immobilienverrentung für Senioren – Ein Projekt der Stiftung Liebenau, in: Stiftung & Sponsoring 03/2013, S. 30-32 (zitiert als Nachbaur/ Sedlmeier, Die Zustifterrente).

North Channel Bank:

Über Uns. In Berlin fing alles an: Von der deutschen Privatbank zum internationalen Finanzinstitut, unter der URL: <https://www.northchannelbank.de/index.php/ueber-uns>, [Abruf am 11.03.18] (zitiert als North Channel Bank, Über Uns), Anlage 36.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD):

Ageing and Pension System Reform: Implications for Financial Markets and Economic Policies, 2005 (zitiert als OECD, Ageing and Pension System Reform).

Pfau, Juliane/ Reifner, Udo:

Umgekehrter Hypothekenkredit – Reverse Mortgage (Die Nutzung des selbstgenutzten Wohneigentums zur privaten Altersvorsorge durch ein „Reverse Mortgage“), in: Reifner, Udo/ Tiffe, Achim (Hrsg.): Innovative Finanzdienstleistungen. Studienfinanzierung, genossenschaftliches Wohnen, Altersvorsorge, umgekehrter Hypothekenkredit, Schriftenreihe des Instituts für Finanzdienstleistungen e.V. Band 11, Baden-Baden 2007, S. 329-382 (zitiert als Pfau/ Reifner, Umgekehrter Hypothekenkredit).

Postbank – Eine Bank fürs Leben:

Postbank-Studie: Jeder fünfte Berufstätige ab 50 erwartet Altersarmut, unter der URL:

https://www.postbank.de/postbank/pr_presseinformation_2011_10835.html, [Abruf am 02.03.18] (zitiert als Postbank, Postbank-Studie), Anlage 17.

Reichelt, Patricia:

Reverse Mortgages in der Schweiz – ein Zukunftsmodell für private Immobilieneigentümer?, in: CUREM – Center for Urban & Real Estate Management (Hrsg.): Immobilienwirtschaft aktuell 2012. Beiträge zur immobilienwirtschaftlichen Forschung, Zürich 2012 (zitiert als Reichelt, Reverse Mortgages in der Schweiz).

Reifner, Udo/ Tiffe, Achim/ Turner, Anke:

Vorsorgereport: Private Alterssicherung in Deutschland, in: Bertelsmann Stiftung (Hrsg.): Vorsorgereport: Private Alterssicherung in Deutschland, 2003 (zitiert als Reifner/ Tiffe/ Turner, Vorsorgereport).

Rheinischer Sparkassen- und Giroverband:

Sparkassen-Immobilienrente ist „hausgemacht“, in: Sparkassenzeitung Nr. 16, 2009 (zitiert als Rheinischer Sparkassen- und Giroverband, Sparkassen-Immobilienrente).

Sandt, Christoph:

Immobilienrente. Das Haus als sichere Bank, S. 2f, unter der URL: <http://www.handelsblatt.com/finanzen/immobilien/immobilienrente-das-haus-als-sichere-bank-seite-3/3155268-3.html>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als Sandt, Das Haus als sichere Bank), Anlage 35.

Schleswig-Holsteiner Landtag:

Kleine Anfrage und Antwort der Landesregierung (IB.ImmoRente), Drucksache 18/ 635, 25.03.2013, unter der URL: <http://www.landtag.ltsh.de/infothek/wahl18/drucks/0600/drucksache-18-0635.pdf>, [Abruf am 15.04.18] (zitiert als Schleswig-Holsteiner Landtag, IB.ImmoRente), Anlage 43.

Schnabel, Daniel:

Die US-amerikanische Reverse Mortgage („umgekehrte Hypothek“): Ein Alterssicherungsinstrument für Deutschland?, in: Neue Zeitschrift für Miet- und Wohnungsrecht, Heft 19, 2007, S.714-719 (zitiert als Schnabl, Die US-amerikanische Reverse Mortgage).

Schneider, Mike:

Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages. Eine kritische Analyse am Beispiel des US-amerikanischen Home Equity Conversion Mortgage (HECM)-Modells, in: Rolfes, Bernd/ Tietmeyer, Hans (Hrsg.): Schriftreihe des European Center for Financial Services, Wiesbaden 2009 (zitiert als Schneider, Kalkulation von Lifetime bzw. Reverse Mortgages).

Schulz, Elke/ Stein, Anette/ Fleschütz, Katja:

Immobilien als Geldanlage, München 2008 (zitiert als Schulz/ Stein/ Fleschütz, Immobilien als Geldanlage).

Schwäbisch Hall:

Die Marke. Die Markensymbole, unter der URL: <https://www.schwaebisch-hall.de/unternehmen/unternehmensportraet/marke.html>, [Abruf am 07.03.18] (zitiert als Schwäbisch Hall, Die Markensymbole), Anlage 7.

Schwäbisch Hall:

Immobilie statt Rente: Sicher in die Zukunft, unter der URL: <https://www.schwaebisch-hall.de/wohnen-und-leben/finanzieren-und-foerderung/immobilie-beste-altersvorsorge-umfrage.html>, [Abruf am 23.03.18] (zitiert als Schwäbisch Hall, Immobilie statt Rente), Anlage 31.

senioren:

Die Immo-Rente, unter der URL: <https://bayernsenioren.wordpress.com/2011/02/08/die-immo-rente/>, [Abruf am 15.04.18] (zitiert als senioren, Die Immo-Rente), Anlage 51.

Shlomo, Jonathan Ben:

Reverse Mortgage. Ein integrativer Ansatz zur Erklärung der Nachfrage nach Umkehrhypotheken, Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Inaugural-Dissertation, Freiburg 2015 (zitiert als Shlomo, Reverse Mortgage).

Statista – Das Statistik-Portal:

Gründe für einen Immobilienkauf 2017. Was sind Ihre Gründe für einen Immobilienkauf?, unter der URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/28024/umfrage/immobilienkauf-gruende-fuer-die-planung/>, [Abruf am 02.03.18] (zitiert als Statista, Gründe für einen Immobilienkauf 2017), Anlage 16.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Bevölkerung und Erwerbstätigkeit 2016. Erwerbsbeteiligung der Bevölkerung. Ergebnisse des Mikrozensus zum Arbeitsmarkt, Fachserie 1 Reihe 4.1, unter der URL:

https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Arbeitsmarkt/Erwerbstaetige/ErwerbsbeteiligungBevoelkung2010410167004.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 23.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit 2016), Anlage 29.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Bevölkerung und Erwerbstätigkeit 2016. Haushalte und Familien. Ergebnisse des Mikrozensus, Fachserie 1 Reihe 3, unter der URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/HaushalteMikrozensus/HaushalteFamilien2010300167004.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 22.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Bevölkerung und Erwerbstätigkeit), Anlage 25.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Kinderlosigkeit, Familien und Geburten. Ausgabe 2017. Ergebnisse des Mikrozensus 2016, unter der URL:

https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressekonferenzen/2017/Mikrozensus_2017/Pressebrochuere_Mikrozensus_2017.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 22.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Kinderlosigkeit), Anlage 26.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Pflegestatistik 2015. Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung. Deutschlandergebnisse. 2017., unter der URL:

https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Gesundheit/Pflege/PflegeDeutschlandergebnisse5224001159004.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 26.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Pflegestatistik 2015), Anlage 33.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Statistisches Jahrbuch 2017. Kapitel 5 Wohnen, unter der URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/StatistischesJahrbuch/Wohnen.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 24.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Wohnen), Anlage 27.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Wirtschaftsrechnungen 2013. Einkommens- und Verbrauchsstichprobe, Geld- und Immobilienvermögen sowie Schulden privater Haushalte 2013, Fachserie 15 Heft 2, unter der URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/EinkommenKonsumLebensbedingungen/Ueberschuldung/EVS_GeldImmobilienvermoegenSchulden2152602139004.pdf?__blob=publicationFile, [Abruf am 22.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2013), Anlage 28.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Wirtschaftsrechnungen 2016. Laufende Wirtschaftsrechnungen, Einkommen, Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte, Fachserie 15 Reihe 1, unter der URL: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/EinkommenKonsumLebensbedingungen/EinkommenVerbrauch/EinnahmenAusgabenprivaterHaushalte2150100167004.pdf?__blob=publicationFile [Abruf am 05.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsrechnungen 2016), Anlage 18.

Statistisches Bundesamt (Destatis):

Zusammengefasste Geburtenziffer nach Kalenderjahren, unter der URL: <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesellschaftStaat/Bevoelkerung/Geburten/Tabellen/GeburtenZiffer.html>, [Abruf am 07.03.18] (zitiert als Statistisches Bundesamt, Zusammengefasste Geburtenziffer nach Kalenderjahren), Anlage 6.

Sternberger-Frey, Barbara:

Immobilienrenten. Rente aus Stein, in: Öko-Test, März 2013, S. 100-107 (zitiert als Sternberger-Frey, Immobilienrenten), Anlage 19.

Stiftung Liebenau:

Experten diskutieren die Zustifterrente, unter der URL: <https://www.stiftung-liebenau.de/aktuelles/neues/detailansicht/news/ex>, [Abruf am 17.03.18] (zitiert als Stiftung Liebenau, Experten diskutieren die Zustifterrente), Anlage 52.

Stiftung Warentest:

Altersvorsorge: optimal abgesichert. Anlageformen auf einen Blick, unter der URL: <https://www.test.de/Altersvorsorge-Optimal-abgesichert-1163087-1197602/>, [Abruf am 16.03.18] (zitiert als Stiftung Warentest, Anlageformen auf einen Blick), Anlage 15.

Stiftung Warentest:

Altersvorsorge: optimal abgesichert. Steuervorteile jetzt oder später, unter der URL: <https://www.test.de/Altersvorsorge-Optimal-abgesichert-1163087-1486669/>, [Abruf am 02.03.18] (zitiert als Stiftung Warentest, Steuervorteile jetzt oder später), Anlage 14.

Stork, Philip:

Immobilienverzehrpläne: eine neue Form der kapitalgedeckten Altersvorsorge, Universität Darmstadt, Dissertation, Darmstadt 2007 (zitiert als Stork, Immobilienverzehrpläne).

Tiffe, Achim:

Reverse Mortgage – Marktchancen, Kundenwünsche und Gestaltung, in: Immobilien & Finanzierung, 2007, S. 586-590 (zitiert als Tiffe, Reverse Mortgage).

Verband der Privaten Bausparkassen e.V:

Zukunft sichern. Bausparen der sichere Weg zu Wohneigentum, unter der URL: <https://www.bausparkassen.de/index.php?id=bausparen>, [Abruf am 07.04] (zitiert als Verband der Privaten Bausparkassen e.V., Zukunft sichern), Anlage 8.

Verivox:

Refinanzierung, unter der URL: <https://www.verivox.de/themen/refinanzierung/>, [Abruf am 04.04.18] (zitiert als Verivox, Refinanzierung), Anlage 45.

Versicherungswirtschaftheute:

R+V stellt Geschäft mit Umkehrhypotheken ein, unter der URL: <http://versicherungswirtschaft-heute.de/unternehmen/rv-stellt-geschafft-mit-umkehrhypotheken-ein/>, [Abruf am 23.03.18] (zitiert als Versicherungswirtschaftheute, R+V), Anlage 44.

VMT Immofinanz:

Die Leibrente schenkt Ihnen die Freiheit, die Sie brauchen, unter der URL: <https://vmt-immofinanz.de/leibrente>, [Abruf am 17.04.18] (zitiert als VMT Immofinanz, Die Leibrente schenkt Ihnen die Freiheit, die Sie brauchen), Anlage 54.

VMT Immofinanz:

Umkehrhypothek: Das Prinzip ist ganz einfach, unter der URL: <https://vmt-immofinanz.de/umkehrhypothek>, [Abruf am 07.04.18] (zitiert als VMT Immofinanz, Umkehrhypothek), Anlage 40.

VMT Immofinanz:

VMT Consult: Wir über uns, unter der URL: <https://vmt-immofinanz.de/unternehmen>, [Abruf am 07.04.18] (zitiert als VMT Immofinanz, Wir über uns), Anlage 39.

VÖB (Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands) / Wesierski, Birgitt:

Die Förder-Immomorente stellt sich vor, 4. Demographie-Kongress „Best Age“ 1./2. September 2009, unter der URL: <http://docplayer.org/47824207-Die-foerder-immomorente-stellt-sich-vor.html>, [Abruf am 21.03.18] (zitiert als VÖB/ Wesierski, *Die Förder-Immomorente stellt sich vor*), Anlage 22.

Weinrobe, M. D.:

An Insurance Plan to Guarantee Reverse Mortgages, in: *Journal of Risk and Insurance*, 55(4), 1988, S. 644-659 (zitiert als Weinrobe, *An Insurance Plan*).

Weippert-Stemmer, Claudia:

Förderbanken werden in Zeiten der Krise neu entdeckt, in: *Börsen-Zeitung* Nr. 26, 07.02.2009, S. 3 (zitiert als Weippert, *Förderbanken werden in Zeiten der Krise neu entdeckt*), Anlage 42.

W & W (wüstenrot württembergische):

Mit Leibrente den Ruhestand absichern, unter der URL: https://www.ww-ag.com/de/artikel_280452.html, [Abruf am 11.04.18] (zitiert als W & W, *Mit Leibrente den Ruhestand absichern*), Anlage 48.

Erklärung des Verfassers/der Verfasserin

Erklärung

„Ich versichere, dass ich diese Bachelorarbeit selbständig und nur unter Verwendung der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus anderen Quellen direkt oder indirekt übernommenen Daten und Konzepte sind unter Angabe der Quelle gekennzeichnet.“

Weinstadt, den 01.05.2018

Franziska Willig, Verfasserin